ఎమెస్కో వ్యక్తిత్వ వికాస గ్రంథమాల

డా॥బి.వి. పట్టాభిరామ్

COMMUNICATIONS

కమ్యూనికేషన్స్ మీ విజయానికి పునాది

కృతజ్ఞతలు

తెలుగు భాషలో వ్యక్తిత్వ వికాసానికి సంబంధించిన సాహిత్యం వెలువడటం ఇప్పుడిప్పుడే మొదలవుతున్నది. తల్లిదండ్రుల ప్రవర్తన, బాల్యదశ అనుభవాలు, పరిసరాల ప్రభావం, సామాజిక, ఆర్థిక, సాంస్కృతిక పరిస్థితుల ప్రభావంతో మానవుడు తన వైఖరిని నిర్ణయించు కున్నాడు. అది తనకు, ఇతరులకు ఇబ్బంది కలిగించనంతకాలం మంచిదే. కానిపక్షాన తన వ్యక్తిత్వాన్ని తగినవిధంగా పునఃనిర్మాణం చేసుకోవలసిన బాధ్యత ఉంది. ఆ బాధ్యత దృష్టిలో ఉంచుకుని నేటితరానికి అవసరమైన వ్యాసాలు రాయమని "వార్త" దినపత్రిక ఎడిటర్ శ్రీ కె. రామచంద్రమూర్తి కోరారు.

మానసిక వత్తిడి, కమ్యూనికేషన్స్, పాజిటివ్ థింకింగ్, హిప్నాటిజం, ఆత్మవిశ్వాసం వంటి అంశాలపై ప్రతి ఆదివారం రాశాను. అవి ప్రచురించిన వార్త యాజమాన్యానికి, ఎడిటర్ గారికి, మిత్రుడు గుడిపాటికి, సందర్భోచితంగా కార్టూన్లు వేసిన శ్రీ మోహన్‌కి, శ్రీ జావేద్‌కి కృతజ్ఞతలు.

ఈ సీరిన్‌లో వత్తిడికి సంబంధించిన కొన్ని అంశాలు "ఆంధ్రప్రదేశ్" మాసపత్రికలో ప్రచురింపబడ్డాయి. వారికి కృతజ్ఞతలు. ఈ వ్యాస రచనకు అవసరమైన సమాచారాన్ని అందించిన శ్రీయుతులు పి. వేణుగోపాల్ (నవయుగ ఇన్ఫోటెక్), ఇ.డి.వినోద్ కుమార్ (B.H.E.L), బి.వి. సత్యనగేష్ (మెజీషియన్, హిప్నాటిస్ట్), మేనేజ్‌మెంట్ కన్సల్టెంట్స్ వి.ఎస్. సుధాకర్, పాతకోటి నాగేశ్వరావులకు ప్రత్యేక కృతజ్ఞతలు.

- బి.వి. పట్టాభిరామ్

మీకోసం ఎమెస్కో వ్యక్తిత్వ వికాస గ్రంథాలు

సుప్రసిద్ధ పర్సనాలిటీ డవలెప్‌మెంట్ కౌన్సిలర్

డా॥ బి.వి. పట్టాభిరామ్ రచనలు

1. మైండ్‌మేజిక్	వెల : రూ. 125/-
2. విజయం మీదే	వెల : రూ. 100/-
3. కమ్యునికేషన్స్ విజయానికి పునాది	వెల : రూ. 25/-
4. సెల్ఫ్ కాన్ఫిడెన్స్	వెల : రూ. 25/-
5. పాజిటివ్ థింకింగ్	వెల : రూ. 25/-
6. సెల్ఫ్ హిప్నాటిజం - రిలాక్సేషన్	వెల : రూ. 25/-
7. మానసిక వత్తిడి నుండి విముక్తి పొందండి	వెల : రూ. 25/-

డా॥ బి.వి.పట్టాభిరామ్ కౌన్సిలింగ్ కేసెట్లు

సైకాలజీ రంగంలో సంచలనం సృష్టిస్తున్న క్యాసెట్లు ఇప్పుడు మనదేశంలో కూడా లభిస్తున్నాయి. అమెరికాలో క్లినికల్ హిప్నాసిస్‌లో ప్రత్యేక శిక్షణ పొందిన శ్రీ బి.వి.పట్టాభిరామ్ రూపొందించిన ఈ క్యాసెట్లు సిద్ధంగా ఉన్నాయి.

1. రిలాక్స్ - రిలాక్స్ (ఇంగ్లీషు),
2. రిలాక్స్ - రిలాక్స్ (తెలుగు)
3. జ్ఞాపకశక్తి - ఏకాగ్రత,
4. భయం - అభయం
5. ఆత్మ విశ్వాసం,
6. ఇన్‌ఫీరియార్టీ కాంప్లెక్సు
7. జాకబ్‌సన్ రిలాక్సేషన్ (ఇంగ్లీషు),
8. జాకబ్‌సన్ రిలాక్సేషన్ (తెలుగు)

ఏ క్యాసెట్ అయినా రూ.75/- పోస్టు ఖర్చుల నిమిత్తం ఒక్కో క్యాసెట్‌కి 25 రూపాయలు అదనం. క్యాష్/ట్స్ కాకినాడవారు మనియార్డర్ పంపాలి. లేదా డిమాండ్ డ్రాఫ్ట్ "ప్రశాంతి కౌన్సిలింగ్ సెంటర్" పేరు మీద లేదా ప్రశాంతి కౌన్సిలింగ్ సెంటర్ E1 సి/ఎం/ కాంప్లెక్సు, సైకియాట్రీ బిల్డ్, హైదరాబాదు - 500 004. అనే అడ్రస్‌కు పంపాలి. వి.పి.పి. పద్ధతి లేదు.

మీరు చిరునవ్వుతో
ఎదుటివారి భావాలను
అర్థం చేసుకుని
దానికి తగ్గట్టుగా
సంస్కార మర్యాదలతో
నిజాయితీగా, చక్కని పదాలతో,
తగిన స్వరంతో, క్లుప్తంగా,
అందంగా మీ మనసులోని
మాట ఎదుటివారికి చెప్పండి

కమ్యూనికేషన్స్ విజయానికి పునాది

సంభాషణ ఎలా ప్రారంభించాలి?

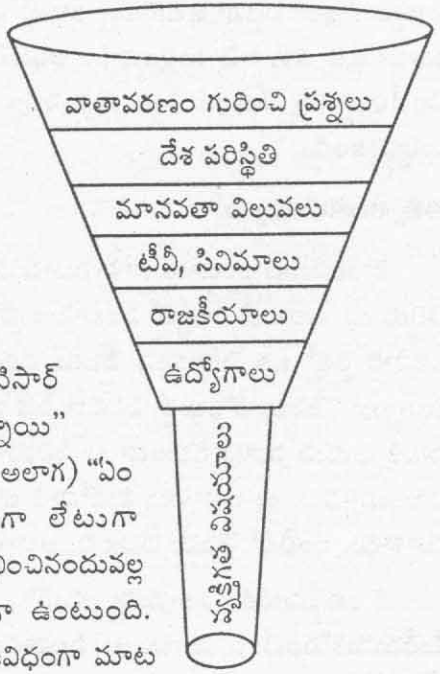
మీరు రైల్లో వెళ్తున్నారు. బాగా రష్‌గా ఉంది. ఒకరి మొహాలు ఒకరు చూసుకుంటున్నారు. కానీ ఎవరూ నోరు మెదపడం లేదు. నిశ్శబ్దం భరించలేనంతగా ఉంది. ఆ సమయంలో ఒక ముష్టివాడు వచ్చి పాట పాడినా, బడాయీలు మాట్లాడి వచ్చి పలకరించినా బావుంటుందనిపించేలా ఉంది. ఆలాంటప్పుడు మీరు సంభాషణ ప్రారంభించాల్సి వస్తే ఎలా మొదలెడతారు? ఏకసారి ఆలోచించండి.

www.freepdfbooks.org

అటువంటి సమయంలో మీరు చాలా జాగ్రత్తగా ఆచితూచి మాట్లాడాలి. ఇది చదువుతుంటే చాలా సింపుల్‌గా అనిపించవచ్చు. కానీ, అది ఆషామాషీ వ్యవహారం కాదు. How to start Conversation అనే పుస్తకంలో రచయిత, సంభాషణ ప్రారంభించడంలో ఎంత జాగ్రత్తగా ఉండాలో వివరించాడు. వాటి ప్రకారం మనం కూడా ప్రారంభిస్తే విజయం మనదే. ఎందుకంటే ఏ వ్యక్తి ఐనా మాట్లాడే మొదటి మాటను బట్టి ఎదుటివారు అతని వైఖరిని అంచనా వేస్తారు. అందుచేత జాగ్రత్తగా ఆలోచించి మాట్లాడాలి. ఉదాహరణకు రైల్లో మీ పక్క వ్యక్తిని పలకరించడానికి మీరు అతనివైపు తిరిగి లేదా దగ్గరకు తిరిగి "సార్... మీది లవ్ మేరేజా? అరేంజిడ్ మేరేజా?" అన్నారనుకోండి. మరుక్షణం మిమ్మల్ని రైల్లోంచి కిందకు తోసెయ్యడమో, లేదా పిచ్చివాడిని చూసినట్లు చూసి లేచి వెళ్లిపోవడమో చేస్తాడు. లేదా మరో ప్రశ్న "సార్! మీ ఖాతా ఏ బ్యాంకులో ఉంది? ఎక్కౌంటు నెంబరు ఎంత?" అని చూడండి. దీని ఫలితం ఇంకా ఘాటుగా ఉండవచ్చు. "మన కులం ఏంటిసార్?" అన్నా కూడా అంతే అవమానం జరుగుతుంది. మనకు పరిచయం ఉన్నవారితో ఏం మాట్లాడినా ఫరవాలేదు కానీ, కొత్తవారితో మాట్లాడేటప్పుడు ఆచితూచి మాట్లాడాలి.

గరాటు పద్ధతి (FUNNEL TYPE)

కొత్తవారితో సంభాషణ ప్రారంభించేటపుడు గరాటు పద్ధతి శ్రేయస్కరం అంటారు సైకాలజిస్టులు. గరాటు పైభాగం చాలా వెడల్పుగా... రాను రాను కిందకు వచ్చేసరికి చిన్నగా అయిపోతుంది. అదేవిధంగా మనం మాట్లాడేటపుడు కూడా, మొదట్లో వ్యక్తిగత విషయాలు కాకుండా జనరల్ విషయాలతో ప్రారంభించాలి.



ఉదాహరణకు రైల్లో వెళ్తున్న విషయమే తీసుకుందాం. మొదట్లో మాట్లాడగలిగే విషయాలు నాలుగయిదు ఉన్నాయి. "నమస్కారం - మీరు ఎక్కడికి వెళ్తున్నారు?" "ఎక్స్యూజ్‌మి... టైమెంతయింది?" "ఏమిటిసార్ ఇక్కడ వర్షాలెక్కువగా ఉన్నాయి" (వాతావరణం ఎలా ఉంటే అలాగ) "ఏం సార్... ఈ ట్రైన్ బాగా లేటుగా వెళ్తుంది?"... ఇలా ప్రారంభించినందువల్ల ఇరుపక్షాలకు ఆరోగ్యంగా ఉంటుంది. మరో విషయం. మీరు ఈవిధంగా మాట ప్రారంభించగానే అవతలి వ్యక్తి వెంటనే సంభాషణలోకి దిగుతాడను కోకండి. మన మాజీ ప్రధాన మంత్రిలాగా బుర్ర ఊపి, అరనవ్వు విసిరి మౌనంగా వుండ వచ్చు. అంటే అతను మాటకారి కాదు కానీ వింటాడు. తనవైపు ఏక్టన్ ఉండదు.

కొన్ని సమస్యలను కాలమే పరిష్కరిస్తుందనే తత్వం అతనిది. అటువంటప్పుడు మీరే గరాటు పద్ధతిలో, సబ్జెక్టుని రాజకీయాలు, షేర్లు, సినిమాలు, టీవీలు, దేశం పాడయిపోతుందనీ వాపోవడం, పిల్లల్లో క్రమ శిక్షణ లోపించడం వంటి విషయాలు ప్రారంభించండి. ఎక్కడో ఒకచోట ఆయన దొరుకుతాడు. అక్కడి నుండి మీ ఇష్టం. మీకెంతమంది పిల్లలు?

భార్యలు? ఇలా ఏదైనా అడగొచ్చు. కాబట్టి సంభాషణ ప్రారంభించడం కూడా ఒక కళ అని గుర్తించాలి. అయితే మాట్లాడే సమయంలో ఎల్లవేళలా మీ ముఖం మీద చిరునవ్వు ఉండితీరాలనే విషయం మర్చిపోకండి.

తిక్క శంకరయ్యలు

కొంతమంది ఉంటారు. వాళ్ళ మూడ్ ఎప్పుడెలా ఉంటుందో వాళ్ళకే తెలియదు. అలాంటి వాళ్ళతో సంభాషణ ప్రారంభించడం చాలా కష్టం. ఒకసారి రైల్లో ఒక పెద్దాయన పేపరు చదువుకుంటుంటే, పక్కనున్న అబ్బాయి "పేపరు లోపలున్న సినిమా పేజీ ఇస్తారా?" అని అడిగాడట. దానికి ఆయన మాట్లాడకుండా ఆ సినిమా పేజీని తీసి తన సంచిలో వేసుకున్నాడట. ఆ అబ్బాయి మరోసారి అడిగాడు. ఆయన కోపంగా చూశాడు. ఇంతలో స్టేషను వచ్చింది. అబ్బాయి దిగి వెళ్ళిపోయాడు.

కొంతసేపటికి పక్కనున్న మరో పెద్దాయన వచ్చి "సార్ మీరేమనుకోనంటే ఓ మాట. ఆ పిల్లవాడు పేపరడిగితే ఎందుకంత కోపంగా చూసారు?" అని అడిగాడు. దానికి ఆయన "మీకు ఈ కాలం కుర్రకారు గురించి తేలీదండి. వాడు ముందు పేపరడిగాడు. ఇచ్చాననుకోండి. "మీరెక్కడుంటారు?" అంటాడు. నేను చెప్తాను. మర్నాడు మా ఇంటికి వస్తాడు. మర్యాదకి మా అమ్మాయి మంచినీళ్ళు ఇస్తుంది. వీడు నెమ్మదిగా పరిచయం పెంచుకుంటాడు. రోజూ వస్తాడు. చివరికి అది పెళ్ళిదాకా వెళ్తుంది. నన్ను దీవించమని కాళ్ళ మీద పడతారు. "ఆఫ్టరాల్ ఒక న్యూస్‌పేపర్ కూడా కొనుక్కోలేని అర్భకుడికి నేను నా బంగారు తల్లినిచ్చి పెళ్ళి ఎలా చేస్తాను?" అన్నాట్ట.

కాబట్టి అంతదూరం ఆలోచించేవాళ్ళు కూడా ఉంటారు జాగ్రత్త!

టీచర్లు చేసే తప్పులు

కొన్ని స్కూళ్ళలో, కాలేజీల్లో టీచర్లు క్లాసు ప్రారంభించే ముందు పిల్లలు బాగా చదవాలనే సదుద్దేశంతో "ఈ రోజు మనం ఆల్జీబ్రా నేర్చుకోబోతున్నాం. ఇది చాలా కష్టమైన సబ్జెక్టు. మా చిన్నతనంలో "ఆల్జీబ్రా గుండె గాబరా అనేవారు కాబట్టి జాగ్రత్తగా చదవండి" అన్నారనుకోండి. ఆ క్లాసులో కనీసం సగంమంది విద్యార్థుల్లో ఆల్జీబ్రా తమకు రాదనే భయం ఉండిపోతుంది. అందుచేతనే కొంతమంది పిల్లలకు లెక్కల భయం, కెమిస్ట్రీ భయం లాంటివి ఏర్పడతాయి. ఆ భయానికి కారణం టీచరే. ఆ టీచరు క్లాసు ప్రారంభించినపుడు చెప్పిన డైలాగే పిల్లల మీద ప్రభావం చూపిందని తెలీదు. కొందరు టీచర్లు మాత్రం సైన్సు, లెక్కల గురించి ఉత్సాహపరుస్తూ చెప్పడం కూడా ఉంటుంది. ఆ పిల్లలు సైంటిస్టులు, డాక్టర్లు, ఇంజనీర్లు అవడం ఖాయం. కాబట్టి టీచర్లు కూడా తమ భాషను గమనిస్తూ ఉండాలి. ఇటీవల నేనొక కోచింగ్ సెంటరు టీచర్లకు ఒక వర్క్‌షాపు తీసుకున్నాను. అందులో సగంమంది టీచర్లు పిల్లలకు ఎమ్‌సెట్ గురించి కల్పించిన భయాలు ఫలితాలను దెబ్బతీసాయని తెలిసింది. అనంతరం వాళ్ళు ఎలా మాట్లాడాలో, ఎలా మాట్లాడకూడదో చెప్పాల్సివచ్చింది. అందులో సగంమంది పి.హెచ్.డిలు కావడం మరో విశేషం. కాబట్టి మన చదువు విజ్ఞానం ఒక ఎత్తు. మాట్లాడే భాష తీరు ఒక ఎత్తు. అందునా మొట్టమొదట మాట్లాడే పలుకులే ఫలితాలను నిర్ణయిస్తాయని గుర్తించాలి.

చివరిగా ముళ్ళపూడి వెంకటరమణ గారు చెప్పిన ఒక జోకు. గోదావరి ఎక్స్‌ప్రెస్ రైలు వేగంగా వెళ్తూంది. ఆరుగురు కూర్చునే క్యాబిన్లో 12మంది దాకా కూర్చున్నారు. ఎవ్వరూ మాట్లాడట్లేదు. భరించలేని నిశ్శబ్దం.

అది తట్టుకోలేక ఒక వ్యక్తి పక్కవ్యక్తితో "ఎక్కడిదాకా వెళ్తున్నారు సార్" అని అడిగాడు. "హైదరాబాద్"

"అలాగా నేనూ హైదరాబాదే వెళ్తున్నాను. ఏదైనా వ్యాపారమా?" "కాదు... పెళ్ళికి. స్పీకర్ గారి అమ్మాయి పెళ్ళికి"

"అలాగా! భలే ఉందే! నేనూ అదే పెళ్ళికి... బైదివే... కాకినాడలో మీరేం చేస్తారు?" "కొబ్బరికాయల వ్యాపారం" "అలాగా! తమాషాగా ఉందే! నేనూ అదే వ్యాపారం... మీ ఇల్లు ఎక్కడ?"

"బాలాజీ చెరువు దగ్గర. పిండిప్రోలు వారి వీధి అని ఉంది." "ఆశ్చర్యం... నేనూ అదే వీధిలో ఉంటున్నాను. ఆ వీధిలో మీ ఇల్లెక్కడా?"

ఆ క్యాబిన్లో మిగతా అందరూ ఎంతో ఉత్సాహంగా టీవీ సీరియల్ చూస్తున్నట్లు, తరువాత ఏమవుతుందా? అని చెవులప్పగించి వింటున్నారు.

"మా ఇల్లా? ఇంజనీరు భావరాజు సత్యనారాయణగారి ఇంటిపైన అద్దెకుంటున్నాను" అన్నాడు. "కొంప ముంచారు సార్! నేను కూడా అదే ఇంట్లో కింద అద్దెకుంటున్నాను" అన్నాడు.

దాంతో ఆ సంభాషణ వింటున్న ఒక ముసలాయనకి మండిపోయింది. "ఏయ్! ఏంటయ్యా మీ సంగతి? ఇందాకటి నుంచి చూస్తున్నాను. ఒకే ఇంటి నుండి బయలుదేరి, ఒకే పెళ్ళికి వెళ్తూ ఈ సొల్లు కబుర్లేమిటి? మేం ఏమైనా వెర్రినాయాళ్ళు అనుకుంటున్నారా?" అని కోపంగా అడిగాడు. దానికి అందులో ఒకాయన కలగజేసుకుని "మా ఇష్టం! అన్నదమ్ముల మధ్య లక్షాతొంభై కబుర్లుంటాయి. మధ్యలో మీరెవ్వరు?" అన్నాడు.

దాంతో రైలంతా నవ్వులతో నిండిపోయింది. ఆపైన వారి ప్రయాణం ఎంత సరదాగా సాగి ఉంటుందో ఊహించుకోవచ్చు.

కాబట్టి సంభాషణ ప్రారంభించడం కూడా ఒక కళే!

ఏ మనిషికైనా చెవులకింపైన శబ్దం తన పేరేనని డేల్‌కార్నీ అంటాడు. ఎదుటివారితో మాట్లాడేటప్పుడు వీలైనన్నిసార్లు వారి పేరుని అంటూంటే, వారికి మరింత దగ్గర కావొచ్చు. మనపట్ల అటెన్షన్ కూడా పెరుగుతుంది.

మాట్లాడేకళ మీకు తెలుసా?

నా చిన్నతనంలో టీచర్లు Speech is silver, but silence is golden అని చెప్పేవారు. అంటే మాట్లాడటం మంచిదేకానీ నిశ్శబ్దంగా ఉండడం చాలా మంచిదని అంతరార్థం. నిజమే! కానీ ఈ కాలంలో నిశ్శబ్దంగా ఉండడం మంచిదికాదు. దానివలన ఇరుపక్షాలకు నష్టమే. నేను సరిగ్గా మాట్లాడకపోవడం వలన ఎంత ప్రమాదం జరుగుతుందో నిశ్శబ్దంగా ఉండడం వలన అంతకన్నా ఎక్కువ ప్రమాదం జరుగుతుంది. నేనూ నష్టపోతాను, ఎందుకంటే ఇతరులు నాతో మాట్లాడరు. నేను మాట్లాడడం మానేసినందువలన అనేక అపార్థాలకు తెర ఎత్తినట్లవుతుంది. మీకు ఇది స్వయంగా అనుభవించాలని ఉంటే రెండురోజులు ఎవ్వరితో మాట్లాడకుండా ఉండండి. మీరు ఏదైనా ఆశ్రమంలో ఉంటూ, ధ్యానం వంటి ప్రక్రియలు నేర్చుకుంటున్నపుడు తప్ప, ఈ లోకంలో ఉంటూ అలా ఉండడం కష్టం.

సైకాలజిస్టుల పరిశోధనలో తెలిసిన ఒక ఆసక్తికరమైన విషయమేమిటంటే మన మనసులో నిక్షిప్తమైన సమాచారాన్ని ఈవిధంగా సేకరిస్తామట.

10 శాతం మనం చదివినది.

20 శాతం మనం విన్నది.

25 శాతం మనం చూసినది.

65 శాతం మనం మాట్లాడినది.

కాబట్టి మాట్లాడడం అనేది ఈ కాలంలో చాలా అవసరం. అయితే మాట్లాడే దాంట్లో విషయం ఉండాలి. అప్పుడే అది సరైన కమ్యూనికేషన్ అవుతుంది. నొప్పించక, తానొవ్వక, తెలివిగా మాట్లాడడం వివేకవంతుల లక్షణం. వారే విజయంసాధిస్తారు. వారినే స్నేహితులు, బంధువులు ప్రేమిస్తారు. ఆప్తులుగా స్వీకరిస్తారు. ఆవిధంగా మీరు మారాలను కుంటున్నారా? అయితే ఇక్కడ కొన్ని అద్భుత చిట్కాలున్నాయి. వాటిని జాగ్రత్తగా చదివి మనసులో అనుకుని ఆ తరువాత ప్రయోగించండి.

1. అభమానం:

ఇతరులు మిమ్మల్ని అభిమానించి మాట్లాడాలని మీకు ఉంటే, మీరు ముందుగా వారిని అభిమానించడం ప్రారంభించండి. వారిలోని లోపాలను మనసులోనే క్షమించి ప్రేమగా, అభిమానంగా మాట్లాడే ప్రయత్నం చెయ్యండి. అంతే తప్ప, వారి లోపాలను, మీకు వారు చేసారనుకుంటున్న ద్రోహాలను తలుచుకుంటే, మీరు ఎన్నటికీ వారిని అభిమానించలేరు. ఇక్కడొక చిత్రమేమిటంటే అవతల వ్యక్తి నిజంగా మీకు అన్యాయం చేసినా, అతను అలా భావించడు. దానికి కారణం మీ ప్రవర్తన, అహంకారం, పొగరు అనుకోవచ్చు. పైగా అతను తనకి తాను కరక్టు మనిషినని అనుకుంటాడు. ప్రపంచంలో ఎవరైనా అంతే! అది ఆప్ఘనిస్థాన్ వారు కావొచ్చు, అమెరికా వారు కావొచ్చు. వారివారి కోణాల్లో వారు కరక్టే.

2. నేను, నాది వదిలెయ్యండి:

ఈ ప్రపంచంలో పొగడ్తకి పొంగని వారుండరు. "నాకు పొగడ్తలు ఇష్టంలేదు" అనే వారిని నమ్మకండి. వారిని ఎవ్వరూ పొగడకపోవడం వలనే చివరకు ఆ స్టేట్‌మెంట్ ఇస్తారు. కాబట్టి ఎదుటివారితో మాట్లాడేటపుడు, వారిలోని మంచిని, మంచి గుణాలను గుర్తించి, చెప్పడం తప్పలేదు. అంటే మరీ అతిశయోక్తులతో పొగడకూడదు. మీ సంభాషణలో మీ గురించి, మీ కుటుంబం, మీ ఊరి గురించి చెప్పినందువలన ఎదుటివారికి ఏమాత్రమూ, ఎటువంటి లాభం ఉండదు. ఆ మధ్య ఒక టీవీ సీరియల్లో ఒకరు మాటమాటకీ "మా బరంపురంలో..." అంటూంటే చుట్టూ జనం పారిపోయేవారు. అలాకాకుండా, ఎదుటివారి విషయాలు వినటానికి ఆసక్తి చూపండి. నేను, నాది బదులు మీరు, మీది లేదా నువ్వు, నీది అద్భుతంగా పనిచేస్తాయి.

3. పేరుతో పిలవండి:

ఏ మనిషికైనా చెవులకింపైన శబ్దం తన పేరేనని డేల్‌కార్నీ అంటాడు. కాబట్టి ఎదుటివారితో మాట్లాడేటప్పుడు వీలైనన్నిసార్లు వారి పేరుని అంటూంటే, వారికి మరింత దగ్గర కావొచ్చు. మనపట్ల అటెన్షన్ కూడా పెరుగుతుంది. ఉదాహరణకు మనం రైల్వే స్టేషన్లో ఉన్నప్పుడు ఎన్నెన్నో అనౌన్స్‌మెంట్లు వింటూ, ప్రయాణీకులను చూస్తూ, ఫ్రెండుతో మాట్లాడుతూ ఉంటాం.

పంచేంద్రియాలు తలోపనీ చేస్తున్నా, ఆ అనౌన్స్‌మెంట్‌లో మీపేరు చెప్పారనుకోండి. తక్షణం మీరు అటెన్షన్ అవుతారు. కాబట్టి ఈ ప్రపంచంలో ఏ మనిషికైనా ఇష్టమైన శబ్దం తన పేరేనని గుర్తుంచుకోండి. అయితే ఇక్కడ చిన్న విషయం. పేరెట్టి పిలవమన్నానని,

మీ తల్లిదండ్రుల్ని, టీచర్లను, అత్తమామలను అలా పిలవకండి. ఒక అబ్బాయి తండ్రితో "మిస్టర్ మల్లికార్జునరావు, నేను సినిమాకు వెళ్ళాలి, పాతిక రూపాయలు ఇవ్వండి" అంటే అటెన్షన్ బదులు టెన్షన్ మిగులుతుంది.

4. అందరిపై శ్రద్ధ:

మీరు విద్యార్థి కావొచ్చు. ఉద్యోగి కావొచ్చు. వ్యాపారవేత్త, రాజకీయ నాయకుడు, డాక్టరు ఎవరైనా కావొచ్చు. మిమ్మల్ని కలవాలనుకున్న వారందరిపై మీరు తగిన శ్రద్ధ చూపాలి. వారు మీకెంతో ముఖ్యమనే భావన మీ కళ్ళలో కనపడాలి. ఒకరితో మాట్లాడుతున్నపుడు, మిగతా వారికేసి నవ్వుతూ పలకరిస్తున్నట్లుగా చూడాలి. ఉదాహరణకి మీ స్నేహితుడు మిమ్మల్ని కలవడానికి వచ్చారనుకోండి. అతనితో ఇద్దరు కొత్తవారు వచ్చారు. మీరు వారిని కూడా హాయ్! అని కనీసం కళ్లతో పలకరించాలి. ఇంకా వీలుంటే మీరే షేక్‌హేండ్ ఇస్తూ మిమ్మల్ని పరిచయం చేసుకోండి. వాళ్ళు కూడా మీకు చాలా దగ్గరవుతారు భవిష్యత్తులో. ఎందుకంటే మీ స్నేహితుడితో పాటు మీ వద్దకు వచ్చారంటే మిమ్మల్ని చూడాలని కూడా వాళ్ళకు ఉంది. నేను ఒకసారి నా ఫ్రెండుతో ఒక మినిష్టరుని చూడడానికి వెళ్ళాను. ఆ మినిష్టరు నా ఫ్రెండుకి స్నేహితుడు. అతను నన్ను చూసినా తల తిప్పుకుని ఫ్రెండుతో మాట్లాడాడు. వెళ్ళేటపుడు నేనే "నా పేరు పట్టాభిరామ్" అని నవ్వుతూ చెయ్యి చాచాను. అతను "ఓకే" అంటూ లోపలకి పోయాడు. అది మధ్యలో వచ్చిన పదవి వలన కలిగిన అహంకారం అని తెలియడానికి ఎంతో కాలం పట్టలేదు. ఆ తరువాత అతను మళ్ళీ ఎన్నికల్లో ఎప్పుడూ నెగ్గలేదు.

5. మీరు చెప్పింది కరక్టే!:

సంభాషణలో ఎవరితోనైనా విభేదించవలసి వస్తే "మీకేం తెలీదు", "తప్ప", "ఛ ఛ అలా చేస్తే కాదు", "తమరి బొంద", "అది కుదరదు" లాంటి మాటలను విడిచిపెట్టి "మీరు చెప్పింది కరక్టే.... కానీ అలా చేస్తే ఈ దుష్పరిణామాలున్నాయి" అంటూ మీరెలా అనుకుంటున్నారో చెప్పండి. అప్పుడు వారు అంగీకరించవచ్చు. ఎట్టి పరిస్థితులో 'మీరు తప్ప' అన్నా చూపుడువేలు చూపించినా, ఎదుటివారు క్షణంలో ఉగ్రులైపోయే ప్రమాదం ఉంది. మొదటికే మోసం రావచ్చు. మన వాళ్ళలో చాలామంది సంభాషణలో మొదటే "అహా! అది కాదు" అంటూంటారు. దానిబదులు "నిజమే" అనే అలవాటు చేసుకోవడం మంచిది. దానివలన వాదనలకు తావుండదు.

6. "అవును" సమాధానాలొచ్చే ప్రశ్నలు వెయ్యాలి :

ఒక విషయంలో ఇతరులను ఒప్పించే ప్రయత్నం చేసినప్పుడు ముందుగా వారికి ఇష్టమైన ప్రశ్నలు వెయ్యాలి. అవి వారు "అవును" అనే సమాధానాలొచ్చే ప్రశ్నలై ఉండాలి. ఉదాహరణకు, అల్లరి చిల్లరగా తిరిగే విద్యార్థితో "నువ్వు బాగా చదువుకుని గొప్పవాడివవ్వాలని ఉందా? బాగా డబ్బు సంపాదించాలని ఉందా? మీ కుటుంబ సభ్యులందరికీ సహాయం చెయ్యాలని ఉందా? నువ్వు ప్రముఖ వ్యక్తిగా గుర్తింపు పొందాలనుకుంటున్నావా?...." ఇలాంటి ప్రశ్నలు వేసిన తరువాత, మీరు చెప్పాలనుకుంటున్న విషయాన్ని కూడా నొప్పించకుండా చెప్పండి. అంతవరకూ మనం వేసిన ప్రశ్నల ప్రభావం వలన ఇపుడు అతని సమాధానంలో చక్కని మార్పు ఉంటుంది. ఈ సందర్భంలో రాజకీయ

నాయకులు, ప్రజలతో మాట్లాడడం, స్కూలు యాజమాన్యం, ఫీజులు పెంచేటప్పుడు తల్లిదండ్రులతో మాట్లాడడం జాగ్రత్తగా గమనిస్తే మీరు కూడా విజయం సాధించగలరు.

7. నియమాలు, నిబంధనలు వద్దు:

మీ సంభాషణలో నియమాలు, నిబంధనలు లేకుండా చూసుకోవాలి. మీ అబ్బాయిని "నువ్వు బి.ఇ. చదివి తీరాలి" అనేబదులు "ఏం చదువుతావు?" అని ఛాయిస్ అతనికే వదిలెయ్యండి. అతను ఇంజనీరింగంటే సరే లేదు బి.ఎ అంటే "వెరీగుడ్, కానీ ఇంజనీరింగు వలన ఇలా లాభాలున్నాయి" (ఇది పూర్వంమాట) అని చెప్పాలి. భార్యతో బయటకు వెళ్ళేటప్పుడు "నువ్వు ఆ ఎర్రచీర కట్టుకోకు, చెత్తగా ఉంటుంది" అనే బదులు "ఆ లేతాకు పచ్చ చీర నీకు బాగా నప్పుతుంది" అని చూడండి. మీదే విజయం. అలాగే కొడుకుతో తల్లి "ఆ చెత్త టీవీ కట్టి భోజనం చెయ్యరా గాడిదా" అనే బదులు టీవీ మాటను పక్కన పెట్టి "భోజనం ఇపుడు చేస్తావా? పదినిమిషాల తరువాత?" అని అడిగితే సమాధానం సరిగ్గా ఉంటుంది.

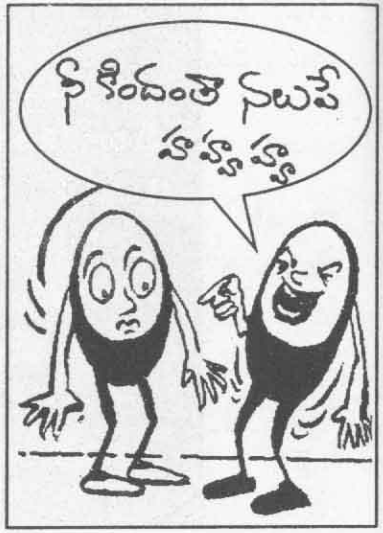
పై చిట్కాలు చదివిన తరువాత మీలో కొందరు 'ఇలాంటివి మా అబ్బాయిమీద పనిచెయ్యవు. వాడు చాలా ముదురు' అనుకోవచ్చు. దానికి కారణం మీరేనని గుర్తించండి. అయినా ఫరవాలేదు. మొదలెట్టండి. ఫలితాలు బావుంటాయి. అదేవిధంగా ప్రతిరోజు లేచే ముందు "ఈరోజు కనీసం ఇద్దరితో బాగా మాట్లాడి, వారిని సంతోషంగా ఉంచుతాను" అని నిర్ణయం తీసుకోండి. విజయం మీదే!

"నేను క్షేమంగా ఉండాలి...
మీరూ క్షేమంగా ఉండాలి.
(I am OK - You ar OK)"
అనే సిద్ధాంతాన్ని మనసా
వాచా కర్మణా అచరిస్తే
అపారమైన ఆనందం లభించి
తద్వారా ఆయుష్షు కూడా
పెరుగుతుంది"

నేను క్షేమం - మీరూ క్షేమం

నోరు మంచిదైతే ఊరు మంచిదంటారు పెద్దలు. మాట మంచిదయితే మంది మనసిస్తారు. ఎన్ని చదువులు చదివినా, ఎంత పదవిలో ఉన్నా, డబ్బు హోదా ఉన్నా మాట్లాడటం రాకపోతే మనుగడ కష్టమే. దీనికి సంభాషణ చాతుర్యం అవసరం లేదు. ఎదుటి వారిని నొప్పించక, తానొవ్వక, తెలివిగా వ్యవహరించడం ఈ రోజుల్లో చాలా అవసరం. ఆవిధంగా వ్యవహరించినందు వలన మీకూ, మనశ్శాంతి లభిస్తుంది. ఎదుటివారికీ హాయిగా ఉంటుంది. కానీ ఇపుడు ప్రపంచంలో పరిస్థితులు దీనికి భిన్నంగా ఉన్నాయి. భార్యాభర్తల మధ్య ఉండవలసిన ఆత్మీయత కరువయ్యింది. తల్లిదండ్రుల పట్ల ఆప్యాయత అంతర్ధానమయ్యింది.

అన్నదమ్ముల మధ్య అనురాగం అసలుండటం లేదు. విడాకుల సంఖ్య పెరుగుతూనే ఉంది. కుటుంబ కలహాలు కోర్టుల దాకా వెళ్తున్నాయి.



కక్షలు, వైషమ్యాలు మితిమీరి హత్యల దాకా పోతున్నాయి. కుటుంబ విషయాల్లోనే పరిస్థితి ఇలా ఉంటే, ఇక ఇతరులతో వారి సంబంధ బాంధవ్యాలు ఏవిధంగా ఉంటాయో ఊహించుకోవచ్చు. విద్యా, వ్యాపార, ఉద్యోగ లావాదేవీల్లో అటువంటి వ్యక్తులు ఏవిధంగా ప్రవర్తిస్తారో వారి ప్రవర్తన వలన మానవ సంబంధాలు ఎంత తీవ్రంగా తారుమారవుతాయో ఊహించుకోవచ్చు.

మాటల లావాదేవీలు

ట్రాన్సాక్షనల్ ఎనాలిసిస్ అనే అద్భుత ప్రక్రియను కనిపెట్టిన ఎరిక్‌బెర్న్ అనే వ్యక్తి వేలాదిమందిపై తన టెక్నిక్‌ని ప్రయోగించి సత్ఫలితాలు సాధించాడు. ట్రాన్సాక్షన్స్ అంటే లావాదేవీలు, సాధారణంగా మనం లావాదేవీలనే మాటను డబ్బు విషయంలోనే ప్రయోగిస్తాము. కానీ ఇక్కడ మాటల విషయంలో ఉపయోగించాడు ఎరిన్‌బెర్న్. మన మాటలు బావుంటే వ్యాపారం లాభసాటిగా ఉంటుందంటాడు. కుటుంబంలో కలహాలు ఉండవు. విడాకుల సంఖ్య గణనీయంగా తగ్గిపోతుంది. వ్యక్తుల మధ్య అభిమానాలు, అనురాగాలు పెరుగుతాయి

అని తన ప్రయోగాన్ని ప్రదర్శించి నిరూపించాడు. విడాకులు తీసుకుందామనుకున్న దంపతులు ఆ ప్రయత్నం విరమించుకున్నారు. కోర్టుల కెక్కుదామనుకున్నవారు సామరస్యంగా సమస్యలు పరిష్కరించుకున్నారు. అన్నిటికన్నా ఆశ్చర్యకరమైన విషయమేమంటే, ఈ టెక్నిక్ తెలుసుకున్న వారికి కోపం పూర్తిగా తగ్గిపోయింది.

వ్యవహారాల విశ్లేషణ అనబడే ఈ ప్రక్రియ అర్థం చేసుకోవడం కష్టమేంకాదు. ఇది అర్థం చేసుకోటానికి ధ్యానం, యోగం లాంటి సాధనలేవీ అవసరం లేదు. వ్యాయామాలు, వాకింగ్‌లూ అక్కర్లేదు. ముక్కు మూసుకోవడం, మ్యూజిక్కు వినడం లాంటి పనులేవీ చేయనవసరం లేదు. ప్రతి వ్యక్తి తన "స్థితి"ని గుర్తించి ఎదుటివారి "స్థితి"ని బట్టి మాట్లాడటమే ఇందులోని చిదంబర రహస్యం.

పెద్దాయన - పెద్దమనిషి - పిల్లవాడు.

ప్రతి వ్యక్తి ప్రవర్తించే పద్ధతిలో, మాట్లాడే మాటల్లో, చేసే పనుల్లో మూడు రకాల ధోరణులు వ్యక్తమవుతుంటాయి. వాటిని పేరెంట్, అడల్ట్, చైల్డ్‌గా వర్గీకరించాడు ఎరిక్‌బెర్న్. మనం తెలుగులో వాటిని పెద్దాయన, పెద్దమనిషి, పిల్లవాడు అనుకోవచ్చు.

పెద్దాయన మాట్లాడే పద్ధతిలో సహజంగా అధికార దర్పం, అహంకారం ఉంటుంది. పెద్దమనిషి మాట్లాడేపుడు సరళంగా, సౌమ్యంగా, సర్దుకుపోయే పద్ధతిలో ఉంటుంది. పిల్లవాడి మాట గోముగా, గారాబంగా, పిరికితనంగా, ఎదుటివారి అటెన్షన్ కోరుకునేలా ఉంటుంది. ఈ మూడు ధోరణులు ప్రతి మనిషిలో ఎల్లవేళలా ఉంటాయి. ఉండాలి కూడా. ఎదుటి మనిషిని బట్టి, వారి స్థితిని బట్టి మన ధోరణి మార్చి మాట్లాడాలనేది ఈ సిద్ధాంత రహస్యం. ఉదాహరణకు 30 ఏళ్ళ వ్యక్తి తన కొడుకుతో మాట్లాడేటపుడు పెద్దాయనగా, భార్యతో పెద్దమనిషిగా, తనతండ్రితో మాట్లాడేటప్పుడు పిల్లవాడిగా అంటే కొడుకుగా మాట్లాడాలి. కానీ నిత్యజీవితంలో ఎంతమంది ఈ ధోరణిని

అవలంభిస్తున్నారు? భార్యతో మాట్లాడే పెద్దమనిషిలా వ్యవహరిస్తే, తన పని సానుకూలంగా చేసుకోవచ్చనే విషయం తెలియక పెద్దాయనలాగ మాట్లాడి తన సంబంధ బాంధవ్యాలను పాడు చేసుకుంటున్నారు నేటి భర్తలు. ఉదాహరణకు ఉదయం భర్త వాచీ కనపడలేదనుకోండి. ఆయన భార్యను అడిగే పద్ధతిలో 3 ధోరణులుంటాయి.

1. ఏయ్! నా వాచీ ఎక్కడుందో వెతికి పట్టుకురా!
2. ఇదిగో... నా వాచీ కనపడటం లేదు. చూసి పెట్టగలవా.
3. నా వాచీ పోయింది. అంతా నాఖర్మ.

మొదటి పద్ధతిలో అహంకారం ఉంది. రెండవది మర్యాద పూర్వకంగా ఉంది. అక్షరాలా అలాగే అడగనవసరం లేదు. కానీ మాటలో ఆ ధోరణి ఉంటే, చెయ్యని వారు కూడా చేసే అవకాశం ఉంది. ఇక మూడవది పిల్లవాడి తత్వం. ఇలా అడిగితే ఇంట్లో వారు ఇచ్చే గౌరవం కూడా ఇవ్వరు. అంతేలే! మీ ఖర్మ వెతుక్కోండి అనుకుంటారు పైకి కాకపోయినా లోలోపల.

రెండవ పద్ధతిలో అడిగినపుడు, ఎదుటివారు చెప్పే సమాధానంలో కూడా మూడు ధోరణులుంటాయనేది మర్చిపోవద్దు. వారూ మీలాంటి మనుషులే. అవి ఎలా ఉంటాయంటే.

1. నాకేం తెలుసు? మీ ఇష్టం వచ్చిన చోట పడేసుకుని నన్నెందుకు అడుగుతారు? ఆ మాత్రం జాగ్రత్త లేకపోతే ఎలా?
2. ఇదిగో పనిలో ఉన్నాను. అయ్యాక ఇస్తాను.
3. నేనేం దొంగననుకుంటున్నారా? అలా అనుమానంగా అడుగుతున్నారు? మీ ఖర్మకాదు. మిమ్మల్ని కట్టుకోటం నా ఖర్మ.

మొదటి సమాధానం తర్వాత ఆ ఇంట్లో యుద్ధం తప్పదు. మూడవ సమాధానం తర్వాత ఇంట్లో మూతి విరుపులూ, మౌనవ్రతాలు, ఏడుపులు సహజం.

కాబట్టి రెండవ సమాధానం శ్రేయస్కరం. పని చేసినా, చేయకపోయినా, చేయటానికి ప్రయత్నిస్తానని చెప్పటం వలన రిలేషన్స్ మెరుగుపడతాయి. మర్యాదలు చేయలేకపోయినా మర్యాదపూర్వకంగా మాట్లాడితే మనుషులు దగ్గరకాగలరు.

ఐయామ్ ఓకే.... యూఆర్ ఓకే

వ్యవహారాల విశ్లేషణ సిద్ధాంతాన్ని ఆధారంగా చేసుకుని 1973లో థామస్ హారీ అనే రచయిత రాసిన "ఐయామ్ ఓకే... యూఆర్ ఓకే" అనే పుస్తకం సంచలనం సృష్టించింది. ఆ పుస్తకం వందిన లక్షలాది మంది తమ జీవితాలను సరిదిద్దుకున్నారు. ఆ పుస్తకం వారి జీవితాల్లో అపూర్వ మార్పులను తీసుకు రాగలిగింది. విడాకులు తీసుకుందామనుకున్న వారెందరో ఆ ప్రయత్నం విరమించుకున్నారు. పోటి దురుసుతో సాటి వారిని దూరం చేసుకున్న వారు తమ తప్పిదాల్ని తెలుసుకుని సక్రమంగా మారారు. తల్లిదండ్రులతో తలబిరుసుగా ప్రవర్తించే యువతీ యువకులు తమ స్థితిని గుర్తించి తప్పులను సరిదిద్దుకున్నారు. విద్యావ్యాపార రంగాల్లో వారికి ఈ పుస్తకం అమోఘమైన చిట్కాలను అందించింది. ఈ శతాబ్దంలో వచ్చిన పర్సనాలిటీ డెవలప్‌మెంట్ పుస్తకాల్లో ఇదొక చక్కని పుస్తకం. ఈ పుస్తకంలో రచయిత 'ప్రపంచం బతికున్నంత కాలం ప్రశాంతంగా ఉండాలంటే మన చుట్టూ ఉండేవారితో సక్రమ సంబంధాలు కొనసాగించాలి. పంతాలకు, పట్టింపులకు పోకుండా, అహంకారం అసూయలకు పోతే మనశ్శాంతి కరవవుతుంది. నేను క్షేమంగా ఉండాలి... మీరూ క్షేమంగా ఉండాలి. (I am OK - you are OK) " అనే సిద్ధాంతాన్ని మనసా వాచా కర్మణా ఆచరిస్తే అలౌకికమైన ఆనందం లభించి తద్వారా ఆయుష్షు కూడా పెరుగుతుంది' అంటాడు.

నేను క్షేమం - మీరు క్షేమమని తలుస్తాను

నేటి సమాజంలో దాదాపు సగం మంది తమ క్షేమం చూసుకుని ఎదుటివారి గురించి పట్టించుకోవడం లేదు. ముఖ్యంగా భారతదేశంలో 90 శాతం భర్తలు భార్య నుండి సకల మర్యాదలు, భయం భక్తి విధేయత కోరుకుంటాడు. కానీ అతను కూడా ఆ విధంగా విధేయుడై ఉండాలని కలలో కూడా అనుకోడు. అలా ఉండటం నామోషీగా భావిస్తాడు. ఇది అనాదిగా వస్తున్న ఆచారం. అందుచేతనే భార్య తనకన్నా వయసులో చిన్నదిగా ఉండాలనీ, చదువులో తక్కువగా ఉండాలనీ, ఆమె తన ఇంటి పేరుని కూడా విడిచిపెట్టి తన ఇంటిపేరుని పెట్టుకోవాలని, అణగి మణగి ఉండాలనీ, భర్తనే దైవంగా భావించాలనీ పురాణాలు కూడా ఘోషిస్తున్నాయి. అదే పురాణాల్లో భర్త ఏకపత్నీవ్రతుడై, నియమనిష్టలతో ఉండాలని తెలిపాయి. కానీ ఈ కాలంలో ఎంతమంది భర్తలు అలా ఉన్నారు? అంత నియమ నిష్టలతోఉన్న భర్త భార్య నుండి అటువంటి విధేయతను ఆశించడంలో తప్పులేదు. కానీ వాస్తవానికి భర్త, తను ఎన్ని తప్పులు చేసినా తాను మగాడిననే అహంకారంతో, కట్నం తీసుకునీ కూడా భార్యను హింసించి తాను క్షేమంగా ఉంటూ ఆమెను క్షేమం లేకుండా చేస్తున్నాడు. ఉద్యోగం చేసే భార్య, నెలవారీ కట్నాన్ని కూడా భర్తకు అర్పిస్తూ మానసిక శాంతిని కోల్పోతుంది. అయితే ఇది ఎంతో కాలం సాగదు కాబట్టి భారత దేశంలో ఉన్న అటువంటి భర్తలు కూడా తమ ధోరణిని మార్చుకోవాలి. భర్తలు "పెద్దాయన" లాగ వ్యవహరిస్తూ భార్యలను పిల్లవాడు లాగ మెలగాలని ఆశించే ఆలోచనకు స్వస్తి చెప్పి ఇద్దరూ పెద్దమనుషుల్లాగ మాట్లాడుకుంటే ఆ ఇల్లు స్వర్గధామం కాకమానదు.

నిజానికి విదేశీయులను విశేషంగా ఆకర్షించి జీవితాన్ను అద్భుతంగా మార్చివేసిన "అయామ్ ఓకే. యూ ఆర్ ఓకే" అనే సిద్ధాంతం మన వాళ్ళు ఎప్పుడో కనిపెట్టారు. మన పెద్దలు ఉత్తరాల్లో రాసే మొట్టమొదటి వాక్యం అదే. ఉభయ కుశలోపరి, లేదా నేను క్షేమం. మీరూ క్షేమమని తలుస్తాను. ఇంతకు మించిన సైకలాజికల్ సజెషను ఏముంది? ఏమైనా, మనవాళ్ళు విదేశీయులు చెప్పినతర్వాత మన గొప్పతనం తెలుసుకుంటారనేది చాలా విషయాల్లో రుజవయింది. అందులో ఇదొకటి.

కమ్యూనికేషన్స్ అంటే మాటలే కాదు - మన చేతలు కూడా

"మా అబ్బాయి రోజు రోజుకూ మితిమీరుతున్నాడు. హద్దులు మీరి ప్రవర్తిస్తున్నాడు. తిరుగుళ్ళు ఎక్కువయ్యాయి. మొన్న పదవ తరగతి తప్పాడు. ఏం చెయాలో తోచడం లేదు." అంటూ ఓ తండ్రి మా క్లినిక్‌కి వచ్చి చెప్పాడు.

"అతని చుట్టూ ఉన్న స్నేహితులు మంచివారు కారేమో. వాళ్ళ గురించి మీరేమైనా వాకబు చేశారా?" అనడిగాను. "అన్నీ చేశాను. చిన్నప్పటి నుండి ఉన్నవారే ఇప్పుడూ ఉన్నారు. వాడికి నలుగురే స్నేహితులున్నారు. నలుగురూ నిక్షేపంగా ఇంటర్ చదువుతున్నారు. అసలు వీడి వల్లనే వాళ్ళు పాడయిపోతామేమోనని దూరంగా ఉంటున్నారు."

"మీ ఇంట్లో పరిస్థితులు ఎలా ఉన్నాయి? అనువైన వాతావరణం ఉందా?"

"అంతా బాగుంది. అందుకేనేమో వాడికి ఈ పైత్యం మొదలయింది. అసలు వాడు ఇంటికి వస్తున్నాడంటే చాలు భయమేస్తుంది. ఏదైనా అడిగితే చికాకు పడుతున్నాడు. గట్టిగా అడిగితే తిరగబడుతున్నాడు." అంటూ కళ్ల నీళ్ల పర్యంతమయ్యాడు.

"సరే, రేపు మీ అబ్బాయిని తీసుకురండి. అతనితో మాట్లాడితే కానీ నేనేమీ చెప్పలేను" అని ఆయనను పంపించివేశాను.

మర్నాడు ఇద్దరూ వచ్చారు. అబ్బాయిని లోపలికి తీసుకువెళ్ళి మాటలు ప్రారంభించాను. "మీరేమడుగుతారో నాకు తెలుసు అంకుల్. మా డాడీ మీకు ఏం చెప్పారో కూడా నేనూహించగలను. నన్ను మార్చడం మీ తరం కాదు. అనవసరంగా మీ సమయం వృథా చేసుకోకండి" అన్నాడు.

"నిజమే! నీవు సహకరించకపోతే నేనూ ఏమీ చెయ్యలేను. కానీ నువు చదువు విషయంలో వెనకబడితే సమాజంలో దేనికీ పనికిరావు. ఈ కాలంలో రిక్షా నడిపే వారు, కూలినాలి చేసుకునే వారు కూడా "అక్షరజ్యోతి" ద్వారా చదువుకుంటున్నారు. ఆ విషయంలో నీకు సహాయపడదామని..."

"నేను బాగు పడాలంటే ముందు మా డాడీ బాగుపడాలి. ఇదంతా ఆయన వల్లనే జరిగింది"

"నువ్వు ఫెయిలయితే ఆయన ఎలా బాధ్యుడవుతాడు? నీ తిరుగుళ్ళకి, నీ బాధ్యతారహిత ప్రవర్తనకి ఆయన ఏవిధంగా కారకుడవుతాడు?"

"చెప్తాను. మా డాడీకి లేని దురలవాటు లేదు. ప్రతి రాత్రీ తాగుతాడు. ఆయన పని చేస్తున్న బ్యాంకులో మరో స్త్రీతో సంబంధం కూడా ఉంది..."

"మీ డాడీ విషయం పక్కన పెట్టు. నీ చదువు విషయంలో ఇంత నిర్లక్ష్యంగా ఎందుకున్నావు? ఇంట్లో అందరినీ ఎందుకు ఎదిరిస్తున్నావు? ఇటువంటి సమయంలో నువ్వు మీ అమ్మకు చేదోడువాదోడుగా ఉండాలి కదా! ఆమెకు ధైర్యం చెప్పాలి కదా?"

"అదే చెప్తున్నాను." అటూ ఇటూ చూశాడు. వాళ్ళ నాన్న దగ్గర్లో లేడని తెలుసుకుని "నేను చేస్తున్న ప్రతి తప్పూ నాకు తెలుసు. అయితే అంతా కావాలని అలా చేస్తున్నాను. మా నాన్న ఎన్ని తప్పులు చేసినా నా భవిష్యత్తు గురించి చాలా ఆలోచిస్తాడు. కానీ అమ్మను హింసించడం భరించలేక నేను మా నాన్న మీద తిరగబడుతున్నాను. మా అమ్మ ఎలాగూ భర్తనేమీ అనలేదు. అందుకే నేను డాడీకి వార్నింగిచ్చాను. తాగుడు మానకపోతే చదువు మానేస్తానని, ఆయన మానలేదు. అందుకే నేను పరీక్షలు వ్రాయలేదు. పరీక్ష తప్పాను.." ఆగాడు.

"మీ తండ్రి మీద కోపంతో పరీక్ష తప్పితే నష్టపోయేది ఎవరు?" అని అడిగాను. "నేనే! అయినా నాకు బాధగా లేదు. ఇంట్లో పరిస్థితి చక్కబడే వరకు, మా డాడీ అక్రమ సంబంధం విడిచి పెట్టే వరకు, తాగుడు మానేవరకు ఇది తప్పదు.

నేను పాసయితే నన్ను హాస్టల్లో పెట్టాలని చూస్తున్నాడు. అప్పుడు ఆ మహాతల్లిని ఇంటికి తెచ్చే ఉద్దేశ్యం ఉందని అమ్మకు చెప్పాడట. మా అమ్మ ఓ పిచ్చిది. 'మీరు ఏంచేసినా నాకు సమ్మతమే. నన్ను పిల్లల్ని విడిచిపెట్టకండి' అందట..."

తరువాత తండ్రిని పిలిచి అడిగాను. అన్నీ ఒప్పుకున్నాడు. 'అయినా నా సొంత విషయాలు వీడికెందుకండీ, వీడి చదువు సంగతి చూసుకోక?' అంటూ మండిపడ్డాడు.

ఇటువంటి కేసులు అనేకం ఉన్నాయి. అయితే అన్నింటిలో తల్లిదండ్రులదే లోపం కాకపోవచ్చు. కొంత చుట్టూ ఉన్న పరిసరాలు, స్టార్ టీవీ, సినిమాల ప్రభావం కూడా ఉంటుంది. అందుకే తల్లిదండ్రులు క్రమశిక్షణతో మెలగవలసిన అవసరం ఎంతైనా ఉంది. పూర్వపు రోజుల్లో నమిష్టి కుటుంబాల్లో ఒకరిని మరొకరు అనుసరించే అవకాశం తక్కువగా ఉండేది. అయితే ఈ కాలం చిన్న చిన్న కుటుంబాలు వచ్చాయి. ఇంట్లో తల్లి, తండ్రి, ఒకరిద్దరు పిల్లలు. వారు తండ్రిని

అనుకరించే అవకాశం ఉంది. తండ్రి సిగరెట్ కాల్చితే, కొడుకు కూడా పెద్దయ్యాక కాల్చవచ్చుననుకుంటాడు. అయితే తల్లి సిగరెట్ తాగటం ప్రమాదమని చెప్పినపుడు సందిగ్ధంలో పడతాడు. ప్రమాదకరమైన సిగరెట్‌ని తండ్రి కాల్చుతున్నప్పుడు తల్లి ఎందుకు వారించలేకపోతూంది? అని ఆలోచించి చివరికి తండ్రి అడుగుజాడల్లోనే నడుస్తాడు. అయితే ఒక మంచి స్నేహితుడు లేదా టీచరు ఆ విషయం గురించి సరైన వివరణ ఇవ్వగలిగితే, లేదా ఒక పుస్తకం చదివి ఆ వ్యసనం ఎంత చేటు చేస్తుందో తెలుసుకోగలిగితే, అతను ఆ అలవాటు నుండి బయటపడతాడు.

12,13 ఏళ్లు దాటిన పిల్లలు గల తల్లిదండ్రులు తమ ప్రవర్తన విషయంలో జాగ్రత్త పడవలసిన రోజులివి. పూర్వం ఆరుగురు, ఏడుగురు పిల్లలుండేవారు. వ్యవసాయానికి, వ్యాపారానికి పనికొస్తారని కనేవారు. ఇప్పటిరోజుల్లో ఒకరిద్దరే ఉండటం వలన, వారికి ఏ సమస్య ఉన్నా తల్లిదండ్రులనే సంప్రదించాల్సి వస్తుంది. కాబట్టి జాగ్రత్త పడాలి. లేదా పిల్లల్లో విశృంఖలత్వం, క్రమశిక్షణ రాహిత్యం పెరిగి సమస్యలు రావొచ్చు. తల్లిదండ్రుల్ని బెదిరించవచ్చు. చచ్చిపోతానని ఎమోషనల్ బ్లాక్ మెయిలింగ్ చేయవచ్చు. లేదా తప్పుదారిలో ఉన్న తల్లిదండ్రులు మారకపోతే ఇంటి నుండి పారిపోనూవచ్చు. ఆంధ్రదేశంలో 76 వీధి పిల్లల షెల్టర్స్ ఉన్నాయి. అందులో హైదరాబాద్‌లోనే 30 ఉన్నాయి. అందులో ఉండే పిల్లల్లో ఇళ్ల నుండి పారిపోయి వచ్చినవారి సంఖ్యే ఎక్కువ. ఉదయం నుండి సాయంత్రం వరకు చెత్త కాగితాలు ఏరుకోవడమో, కూలినాలి చేయటమో, హోటళ్ళలో పనిచేసుకుంటూ, రాత్రికి ఆ బసకు చేరతారు. ఖైరతాబాదులో 'సిదూర్' అనే ఒక సంస్థ నిర్వహిస్తున్న ఒక స్ట్రీట్ చిల్డ్రన్‌హోమ్‌లో ఒక ఐ.ఏ.ఎస్. అధికారి కొడుకు, ముగ్గురు డాక్టర్ల పిల్లలు ఉండటం విశేషం. వాళ్ళెవరు తమ ఐడెంటిటీ చెప్పరు. తెలిసిన వారు అక్కడికి వెళ్తే మళ్ళీ పారిపోవడం ఖాయం.

పిల్లల విషయంలో అనేక పరిశోధనలు చేసి డాక్టర్ డేవిడ్ స్టాపోర్డ్ అనే వైద్యుడు "చిల్డ్రన్ ఆఫ్ ఆల్కహాలిక్స్" అనే గ్రంథంలో పిల్లలను ఏవిధంగా ట్రీట్ చెయ్యాలో చెప్తూ నవరత్నాల్లాంటి తొమ్మిది సూత్రాలను తెలిపాడు.

1. పిల్లలను మంచి పని చేసినపుడు అభినందించడం ఉండాలి. తల్లిదండ్రులిద్దరూ ఏకమై దండించకూడదు. అలాగే శిక్షించకూడదు.
2. పిల్లలను ఇతరుల పిల్లలతో పోల్చి తక్కువగా చూడకూడదు. అనునయించి చెప్పాలి.
3. పిల్లల పట్ల శత్రుత్వ వైఖరితో అసహనంగా ప్రవర్తిస్తే వారు ఆందోళనకు గురవుతారు. కాబట్టి అలా చేయకూడదు.
4. పిల్లలతో వ్యంగ్యంగా మాట్లాడినందు వలన వారిలో నిస్పృహ పెరుగుతుంది. మావాడు పెద్ద ఇంజనీరు అవుతాట్ట' అని బంధువులతో అంటే అతనిలో నిరాశ అధికమవుతుంది.
5. పిల్లలను వారి స్నేహితుల ముందు నిందించకండి, విమర్శించకండి. దాని ఫలితాలు చాలా ప్రమాదకరంగా ఉంటాయి.
6. వారి ప్రవర్తన ఎప్పటికప్పుడు గమనిస్తూ తప్పు చేసినపుడు చాలా తెలివిగా ఆ తప్పు వలన జరిగే పరిణామాలు చెప్పాలి. లేదా వారు అభిమానించే వారి చేత చెప్పించాలి. ఉదాహరణకు ఫ్యామిలీ డాక్టరు, టీచరు, దగ్గరి బంధువులు.
7. మీ వ్యసనాలను అదుపులో ఉంచుకోవాలి. లేదా వారు మీకు పాఠాలు చెప్పగలరు.
8. పిల్లల ముందు తల్లిదండ్రులు పోట్లాడుకోటం, లేదా మాట్లాడటం మానేయటం చెయ్యకూడదు. మాట్లాడుకోని తల్లిదండ్రుల వలన పిల్లల్లో ఇన్‌ఫిరియార్టీ కాంప్లెక్స్ పెరుగుతుంది.

9. పిల్లలు కూడా కుటుంబంలో భాగస్వాములే కాబట్టి ఇంటి ఖర్చు. ఇతర విషయాల గురించి వారికీ చెప్పండి. వారి ఖర్చులను అదుపు చేసుకోగలుగుతారు.

పిల్లలతో మాట్లాడేటప్పుడు రిహార్సల్ వేసుకుని మాట్లాడవలసిన రోజులొచ్చాయి. కాబట్టి పై సూత్రాలు పాటించక తప్పదు.

మీ అటెన్షన్ ఎలా ఉంది?

దీనికి ఐదారుగురు ఉంటే చాలు. ముందుగా మీరు కమ్యూనికేషన్స్ గురించి ఏమి చెప్పకుండా, మీరు చేస్తున్నదేదో చెప్పకుండా ఒక న్యూస్ పేపరు తీసుకుని ఒక పేరా చదవండి. ఉదాహరణకు "మూడు సిమెంటు ఫ్యాక్టరీల యజమాని శ్రీ గురునాథ రావు గారింటికి నవంబరు 23 రాత్రి 11.50 నిమిషాలకు ముగ్గురు దొంగలు ప్రవేశించి వారిని బెదిరించి 22 తులాల బంగారం, 750 గ్రాముల వెండి, 19,250 రూపాయలనగదు ఎత్తుకు పోయినట్లు తెలిసింది. దొంగల్లో ఇద్దరు ఎర్ర రంగు చొక్కాలు, నీలంరంగు పేంట్లు, ఒకరు తెల్లచొక్కా పసుపు పేంటు ధరించి, చేతుల్లో కత్తులున్నట్లు ఆయన చెప్పారు"

పై వార్తను చదివిన తరువాత ఐదు నిమిషాల పాటు వారిని డైవర్ట్ చెయ్యడానికి ఆ కబుర్లు, ఈ కబుర్లు చెప్పండి. తరువాత వారికి తలో కాగితం ఇచ్చి తాము విన్న వార్తను రాయమని చెప్పండి. ఎవరు తక్కువతప్పుల్తో రాస్తే వారికి వినడంలో అటెన్షన్ ఉన్నట్లు లెక్క. అయితే ఇక్కడ తమాషా ఏమిటంటే ఎంత జాగ్రత్తగా విన్న మనిషైనా కనీసం మూడు తప్పులు చేస్తాడు. పేరుల్లోకానీ, రంగు చొక్కాల విషయంలో కానీ, బంగారం, వెండీ, విషయంలో కానీ వప్పులో కాలువేస్తారు. అందుకే వార్త చదివిన వెంటనే రాయమనకూడదు. కొంత సేపు వాళ్ళ అటెన్షన్ తప్పించేలాగ లాడెన్ గురించో, లక్ష్మీదేవుల గురించో మాట్లాడండి.

జీవితంలో భార్యాభర్తల మధ్య,
కుటుంబ సభ్యులమధ్య,
బిజినెస్ పార్ట్‌నర్స్ మధ్య
వివాదాలు తలెత్తినపుడు
'సారీ' అనే రెండక్షరాల మాట
అద్భుతాలను చేయగలదని
గ్రహించినవారు
అదృష్టవంతులు.

'రాజీ'కి మారుమాట 'సారీ'

చిన్న విషయాల్లో పంతాలకు పోయి పట్టింపులు పెంచుకుని, స్నేహ బంధాలు తెంచుకున్న వారికన్నా, మొండిపట్టుతో మూర్ఖంగా దాంపత్య బంధాలను తెంచుకున్నవారు ఎక్కువగా ఉన్నారని అమెరికన్ అసోసియేషన్ ఆఫ్ అప్లయిడ్ సైకాలజీ (AAAP) వారు ఒక సర్వేలో కనిపెట్టారు. 'సారీ' అనే ఒక్క చిన్నమాటను పెద్దమనసు చేసుకుని చెప్పినవాడు ప్రపంచంలో సగం విడాకులను అరికట్టవచ్చునని వారు గంట బజాయించి చెప్తున్నారు. భార్యాభర్తల్లో ఎవరు తప్ప చేసినా, మనస్పర్థలు తలెత్తినా పెద్దమనసుతో ఒకరు ఎదుటివారిని క్షమించడమే కాకుండా, సారీ చెప్పగలిగితే ఆ వ్యక్తి రెండవ వ్యక్తికి ఆరాధ్యుడవుతాడు అంటారు ఆ సంస్థ వారు.

సరిగ్గా ఈ రిపోర్టు చదువుతుండగా, మా క్లినిక్‌కి ఒక 50 ఏళ్ళ వ్యక్తి వచ్చారు. పక్కనే కూతురనుకుంటా 23 ఏళ్లుంటాయి... కూర్చోమన్నాను.

"మేమొక చిత్రమైన సమస్యతో వచ్చాం. ఈ అమ్మాయి నా కూతురు. పెళ్ళయి పదిరోజులయింది. ఇద్దరూ హనీమూన్‌కి వెళ్ళి నిన్ననే వచ్చారు" అన్నాడు తండ్రి.

"భర్తను కూడా తీసుకొచ్చారా?" అని అడిగాను.

"అందుకే వచ్చాను... ఇద్దరూ ఇప్పుడు విడిపోయే పరిస్థితి వచ్చింది. ఏమయిందంటే మొన్న హనీమూన్ నుండి వస్తూనే ఇద్దరూ అతనింటికి వెళ్ళారు. అత్తగారు ఎంతో ప్రేమగా మా అమ్మాయిని ఆదరించారు. అయితే ఈ పిల్ల ఖర్మ కొద్దీ నిన్న భోజనం చేస్తుండగా కూరలో ఉప్పు ఎక్కువయితే, నోట్లో పెట్టుకున్న ముద్దను ఉమ్మేసి 'షిట్' అందట. దాంతో అత్తగారికి ఆకాశమంత కోపం వచ్చి, నానా మాటలు అంది.

ఇంతలో అమ్మాయి కలగజేసుకుంది. "అంకుల్... కూరలో ఉప్పు ఎక్కువయితే షిట్ అనటం తప్పా? నేను చిన్నప్పటి నుండి ఇంట్లో అంటూనే ఉన్నాను. దానికి ఆ ముసలావిడకి అంత కోపం ఎందుకు రావాలి?" అంది కోపంగా.

"తప్పమ్మా! అలా అనకూడదు. ఎవరింటికైనా భోజనానికి వెళ్తే బాగా లేకపోతే అలా అనటం సమంజసమేనా? రేపు మా ఇంటికి భోజనానికి పీల్చి పెడితే కూరలో ఉప్పు తక్కువైతే "ఛీ ఛీ... పట్టాభిరామ్ గారూ ఇంత దరిద్రమైన గడ్డి ఎలా తింటున్నారు? అని అడుగుతావా?" అన్నాను.

"అది కాదు, అంకుల్, బాగాలేకపోతే షిట్ అనడంలో తప్పలేదు. దానికి ఆవిడ అంత రాద్ధాంతం చేయటం న్యాయమేనా?" "అది అలా ఉంచు. ప్రస్తుత పరిస్థితి ఏమిటి?" అని ఆయన్ని అడిగాను.

"అదే చెప్తున్నా... ఈమెగారు షిట్ అన్నాక ఆవిడ తిట్టిపోయడమే కాకుండా 'సారీ' చెప్పమని డిమాండు చేసిందట. దాంతో ఈమె

మొండికెత్తి నేను జీవితంలో ఇంతవరకూ ఎవరికీ సారీ చెప్పలేదు... అయినా నేనెందుకు చెప్పాలి? అని భీష్మించుకు కూర్చుంది" అన్నాడాయన.

"అవును, నే నెందుకు చెప్పాలి... పైగా, నేను చెయ్యని నేరానికి? ఆ కూర నేను వండానా? అయినా పుట్టినప్పటినుండీ ఇంతవరకు నేను తప్పు చేసినా సారీ చెప్పలేదు... కావాలంటే మా డాడీని అడగండి. ఇప్పుడెందుకు చెప్పాలి?" అంది.

"అది సరేనమ్మా... పుట్టినప్పటి నుండి మా ఎవరికీ చెప్పలేదు. నువ్వు తప్పు చేసినా, మేమే చెప్పేవారం. కానీ ఇప్పుడు పరిస్థితి వేరు. నువ్వు చెప్పి తీరాలి. లేకపోతే నీ భర్తతో నిన్ను అమెరికా వెళ్ళనివ్వనని ఆమె ఖండితంగా చెప్పింది" అన్నాడు తండ్రి ఆవేదనగా.

"పోనీలే అమ్మా! సారీ చెప్పేస్తే ఏం పోయింది? ఒకసారి వెళ్ళి చెప్పు" అన్నాను.

"చచ్చినా చెప్పను. నిన్న సారీ చెప్పమని మా అత్త మామలతో పాటు, మా ఆయన కూడా అడిగాడు. అయినా చెప్పనని చెప్పి, చివరకు గొడవపడి మా ఇంటి కొచ్చేశాను. నేను చేయని తప్పకి ఎందుకు చెప్పాలి? పైగా సారీ చెప్పకపోతే మా ఆయనతోపాటు అమెరికా వెళ్ళనివ్వనని అంటుందా... చూస్తాను" అంది ఊగిపోతూ.

"ఏదో పెద్దావిడ క్షమించి 'సారీ' చెప్పమ్మా" అని బతిమాలే ధోరణిలో అడిగాను.

"నథింగ్ డూయింగ్... నేను చెప్పను. నేనేం చిన్నపిల్లను కాను. ఎమ్మెస్సీ కంప్యూటరు పాసయ్యాను. నా కాళ్ళ మీద నేను బతగ్గలను. అమెరికా పోకపోతే నా కొంపేం మునగదు" అని గట్టిగా చెప్పింది.

"సరేనమ్మా! నువ్వు సహకరించకపోతే నేనేం చేసేది లేదు. హిప్నటైజ్ చేసినా నీచేత సారీ చెప్పించలేను... జరిగేదేదో జరగనివ్వండి" అన్నాను.

"ఇదంతా నా ఖర్మ. సార్. దీన్ని పువ్వుల్లో పెట్టి పెంచడంతో పాటు అతిగారాబం చేశాను. ఓటమి అంటే ఏమిటో తెలియకుండా చేశాను. చివరకు ఈమెను, చిన్నప్పుడు స్కూల్లో ఒక టీచరు కొడితే ఆమె ఉద్యోగం పీకించాను. అంత గారాబం చేసినందుకు నాకు మంచి పాఠం చెప్పింది" అంటూ కళ్ళనీళ్ళతో లేచాడు.

నేను అనుకున్నట్లుగానే ఆ అమ్మాయి అత్తగారికి సారీ చెప్పలేదు. అత్తగారు ఒక మెట్టు దిగి కోడల్ని క్షమించలేకపోయారు. మామగారు అత్తాకోడళ్ళ మధ్య సఖ్యత చేకూర్చలేకపోయారు. భర్త తన భార్యను సారీ చెప్పడానికి ఒప్పించలేకపోయాడు. అబ్బాయి అనుకున్న రోజున అమెరికా వెళ్ళిపోయాడు. అదే రాత్రి అమ్మాయి క్రిమి సంహారక మందులు మింగి ఆత్మ హత్య చేసుకుంది. ఆఖరి నిమిషంలో కూడా సారీ చెప్పడానికి ఇష్టపడలేదు.

ఆమె చావుకి బాధ్యత ఎవరిది... మూర్ఖంగా సారీ చెప్పమని వేధించిన అత్తదా? మూర్ఖరాలిగా సారీ చెప్పనని మొరాయించని అమ్మాయిదా?... ఎవరిదీ కాదు.. అతి గారాబంగా పెంచిన తండ్రిది. పిల్లల్ని పెంచేటప్పుడు ప్రేమ ఒక్కటీ సరిపోదు. అవసరమైనపుడు శిక్ష కూడా ఉండాలి. రివార్డులు, పనిష్‌మెంట్లు సమపాళ్ళలో లేకుండా పెరిగినవారు అతిసున్నితమైన మనస్కులైనా కావచ్చు, మూర్ఖులైనా కావచ్చు.

మనిషికి 16 ఏళ్ళు వచ్చేసరికి తల్లిదండ్రుల పెంపక ప్రభావం ఉంటుంది. ఆపైన సమాజంలో మన పాత్రను సమర్థవంతంగా పోషించడానికి అవసరమైన సాధన, పట్టు - విడుపు, విశ్వాసం అలవాటు

చేసుకోవాలి. ఆనాడే మనం విజయం సాధించగలుగుతాము. జీవితంలో భార్యాభర్తల మధ్య, కుటుంబ సభ్యులమధ్య, బిజినెస్ పార్ట్‌నర్స్ మధ్య వివాదాలు తలెత్తినపుడు 'సారీ' అనే రెండక్షరాల మాట అద్భుతాలను చేయగలదని గ్రహించినవారు అదృష్టవంతులు. అలా ఒకరినొకరు 'సారీ' చెప్పకున్న కుటుంబాల్లో మనస్పర్థలు ఉండవు. మనసారా ప్రేమించుకోవచ్చు అంటారు AAAP వారు.

ఓపెనింగ్ స్టేట్‌మెంట్

కమ్యూనికేషన్స్ ఇది చాలా ముఖ్యమైనది. మీరు విద్యార్థి కావచ్చు, టీచరు కావచ్చు, బిజినెస్ మేన్ కావచ్చు. మీరు ఇతరులతో మాట్లాడేటపుడు మొట్టమొదట వాక్యం ప్రభావం చాలా అధికంగా ఉంటుంది. నేను స్కూల్లో చదివేటపుడు మా లెక్కల టీచరు ఆల్జీబ్రా ప్రారంభిస్తూ "ఆల్‌జీబ్రాతో గుండె గాబరాగా ఉంటుంది జాగ్రత్తగా వినండి" అన్నాడు. దాంతో మా అందరికీ అది చాలా కష్టమైనదనే భావం నాటుకుపోయింది. దాదాపు అందరూ అత్తిసరు మార్కులతో పాసయ్యాము. అదే విధంగా మనం ఎవరికైనా ఒక కష్టమైన పని చెప్పేటప్పుడు "నీకో గుడ్‌న్యూస్, మంచి ఛాలెంజింగ్ పని ఇస్తున్నాను" అనాలి తప్ప "ఎలా చేస్తావో తెలీదు నాకు మాత్రం తలుచుకుంటేనే బుర్ర తిరిగిపోతుంది" అంటే మాత్రం ఫినిష్. అందుకే ఎవరినైనా కొత్తగా కలిసినపుడు "గ్లాడ్ టు మీట్ యూ" *(GLAD TO MEET YOU)* అనమంటారు పెద్దలు. కేవలం అలా అంటే సరిపోదు, దాంతో పాటు నవ్వుతూ ఉండాలి. ముఖం సీరియస్ గా పెట్టి "గ్లాడ్ టు మీట్ యూ" అంటే బావుండదు.

ఎలా ప్రారంభించాలి?

ఒక్కోసారి నలుగురిలో ఉన్నప్పుడు సంభాషణ ఎలా ప్రారంభించాలో అర్థంకాదు. ఉదాహరణకు రైల్లో వెళ్తున్నారను కోండి. ఒక క్యాబిన్లో 6గురు కూర్చున్నారు. అందరూ కొత్త వాళ్ళే. ఎవరికీ ఎవరూ తెలియదు. అలాంటి సమయంలో మీరు చొరవతీసుకుని సంభాషణ ప్రారంభించాలి. ప్రారంభంలో అడిగే ప్రశ్నలు ఎదుటివారని ఇబ్బంది కలిగించేలా ఉండకూడదు. అంటే "మీది లవ్ మేరేజా? అరేంజిడ్ మేరేజా?" అనకూడదు. "మీ కులం ఏంటి?" అనకూడదు. ప్రశ్నలు కామన్గా ఉండాలి. వాతావరణం, రైలు లేటు లాంటి విషయాలు బెస్టు. లేదా అక్కడ ఎవరైనా చిన్నపిల్లలుంటే వాళ్ళతో "బాబూనీ పేరేంటి? ఏం చదువుతున్నావు? అని ప్రారంభించవచ్చు. అదే విధంగా ఒక సభలో ప్రసంగం ప్రారంభించేముందు, ప్రేక్షకులు అటెన్షన్ పొందాలంటే "మీరు రోజూ ఇంట్లో ఎన్ని గంటలు గడుపుతున్నారు? ఈ రోజు పేపర్లో న్యూస్ చదివారా? నిన్న రాత్రి భోజనం ఎన్ని గంటలకు చేసారో గుర్తుందా? లాంటి ప్రశ్నలు వేయండి. ఇపుడు ఇది చదువుతున్న మీరు కూడా ఒక్క క్షణం ఆవిషయాలు ఆలోచించారు కదూ, నిజానికి వారి సమాధానాలు మనకి అవసరం లేదు కానీ ప్రేక్షకులు అటెన్షన్లోకి వస్తారు. కొందరు ఆలోచిస్తూంటారు, మరి కొందరు తరువాత మీరేం చేస్తారోనని ఆసక్తిగా ఉంటారు. తరువాత ఇక మీ ఇష్టం. వాటి గురించి చివర్లో చెప్తానని, చెప్పదలుచుకున్న విషయాలు చెప్పండి.

మాటా-మంటీ మార్చుకుంటే
మానసిక ఆరోగ్యాన్ని
పెంపొందించుకుని, మానవ
సంబంధాలు పెంచుకుని, మంచి
మనిషిగా మారటం ఖాయం.
అందరూ అభిమానించి, ఆదరించి,
ఆప్యాయతతో అనురాగాన్ని
అందించాలంటే
మాట తీరు మారాల్సిందే.

మాటా - మంతి

కిడ్నీ సమస్యతో బాధపడుతున్న ఒక మిత్రుడిని చూద్దామని కిందటి ఆదివారం ఉస్మానియా ఆసుపత్రికి వెళ్ళాను. నేను వెళ్ళేసరికి, అతన్ని ఆపరేషన్ థియేటర్లోకి తీసుకుని వెళ్ళబోతున్నారు. ఒక కిడ్నీ పనిచేయటం లేదట. రెండవ కిడ్నీ పాడవకుండా ఆపరేషన్ చేయటం మంచిదన్నారట డాక్టర్లు. థియేటరులోకి వెళ్ళబోతుండగా, పాత మిత్రుడొకడు అతన్ని పలకరించి ఏమిటీ సమస్య? అని అడిగాడు. కిడ్నీ పాడయిందన్నట్లుగా సైగ చేసాడతను.

ఆఁ! కిడ్నీ పాడయిందా? భగవంతుడు ఎంత అన్యాయం చేసాడు. ఒక్క కిడ్నీతో ఎంతకాలం బతగ్గలవు?... అంటూ ఏదో చెప్తూండగా, నేను వెళ్ళి అడ్డుకొని.... "ఏం పరవాలేదు... సింగిల్ కిడ్నీతో కూడా నిండు

నూరేళ్ళు జీవించవచ్చు. మీరు ధైర్యంగా ఉండండి" అని చెప్పి అతన్ని థియేటర్‌లోకి పంపాను.

తరువాత అతని మిత్రుడితో మాట్లాడుతూ "అసలే భయపడుతూ, ఆందోళనతో ఉన్న మనిషితో మీరు అలా మాట్లాడటం భావ్యమా?" అని అడిగాను. "తప్పేముంది? నేనన్న దాంట్లో అబద్ధం లేదే?" అన్నాడు అమాయకంగా.

మీరు డాక్టరా? అని అడిగాను. "కాదు" అన్నాడు ముక్తసరిగా.

"అటువంటప్పుడు అన్నీ తెలిసినట్లు ఎందుకు మాట్లాడుతారు? పైగా ఇటువంటి సమయంలో ఏ వ్యక్తికైనా కావలసింది ధైర్యం. మీరు అందించాల్సింది అభయం, ఆత్మవిశ్వాసం. అంతేకాని ఇలా భయపెట్టినందువలన అతనికి హాని జరుగుతుందని మర్చిపోకండి" అన్నాను. "సరేలెండి... ఆ మాత్రం నాకూ తెలుసు" అంటూ అక్కడినుండి జారుకున్నాడు.

మానవ సంబంధాల్లో మాటలకు ఎంతో ప్రాధాన్యత ఉంది. మాట్లాడే తీరు, ప్రయోగించే పదాలు, అవి ఉచ్చరించే పద్ధతి, గొంతులో హెచ్చుతగ్గులు ఎంతో ప్రభావాన్ని చూపిస్తాయని చాలామంది గుర్తించరు. ఒక వ్యక్తి ఉన్నత స్థాయిలో నిలబడి, పదిమంది అభిమానాన్ని సంపాదించుకోవాలంటే ఇవి సాధన చేయక తప్పదు. ఎన్.ఎల్.పి. టెక్నిక్ కనిపెట్టిన రిచర్డ్ బాండ్లర్ అనే సైకాలజిస్టు మాటలతో విజయం ఎలా సాధించవచ్చో లాంగ్వేజ్ పాటర్న్ అనే గ్రంథంలో చక్కని చిట్కాలు ఇచ్చాడు. ఉదాహరణకు ఇంట్లో భర్త భోజనం చేస్తున్నపుడు కూర రుచిగా లేనపుడు భార్యతో "కూరేవిటి? ఇలా ఏడిసింది?" అనే బదులు "ఈ కూర నువ్వు చేసినట్లు లేదేమిటి? నువ్వు చేస్తే ఇంకా బాపుండేది" అని అంటే, ఆ భార్యామణి, మెలికలు తిరిగిపోయి "సారీ... ఈరోజు

ఏదో తేడా వచ్చినట్లయింది" అనొచ్చు. ఆ తర్వాత రిలేషన్స్ ఊహించలేనంత అందంగా మారతాయి.

"నువ్వు నిన్న ఎందుకు రాలేదు?" అని మిత్రుణ్ణి గద్దించే బదులు "నువ్వు నిన్న తప్పకుండా వస్తావనుకున్నాను" అంటే స్నేహం విరబూస్తుంది.

"ఒరేయ్ బాగా చదువుకో, లేకపోతే ఎందుకు పనికిరావు" అని కొడుకుని హెచ్చరించే బదులు "నువ్వు బాగా చదువుతావని నాకు తెలుసనుకో కానీ ఇంకొంచెం శ్రద్ధ పెట్టాలి" అంటే ఫలితం అద్భుతం. మొదటి డైలాగులో నెగెటివ్ సజెషన్‌తో పాటు, బాగా చదవట్లేదు అనే అర్థంకూడా స్ఫురిస్తుంది.

మీరు టీవీ చూస్తూ పక్కనున్న కొడుకుతో "ఒరేయ్ పోయి చదువుకో" అనే బదులు "నీకు హోమ్‌వర్క్ ఉంది కదా, ఇప్పుడు చదువుతావా? పది నిమిషాల తరువాత చదువుతావా?" అని అంటే అతను 5 నిమిషాల్లో వెళ్ళి చదువు మొదలుపెట్టవచ్చు. అయితే అది మీరు చెప్పే పద్ధతి, కంఠస్వరాన్ని బట్టి ఫలితం ఉంటుందని గుర్తించాలి. చెప్పటంలో వ్యంగ్యం ఉండకూడదు. సహజ పద్ధతిలో అడిగితే తనకు ఛాయిస్ ఉన్నట్లుగా భావించి, రెండింటిలో ఒకటి చేయవచ్చు.

అభిమానం - ఆప్యాయత

మీ కుటుంబం, లేదా ఆఫీసు లేదా వ్యాపార లావాదేవీల్లో కొంతమందితో చనువుగా ఉండటం సహజం. ఉండాలి కూడా. వారికి మీపైన ప్రేమ, అనురాగం, అభిమానం, ఆప్యాయత ఉండాలంటే వారిపట్ల మీకు సరైన అవగాహన అవసరం. అవగాహన అంటే వారి సమస్యలు, అవసరాలు గుర్తించాలి. వారిపట్ల మీరు వ్యవహరించవలసిన పాత్రను

సక్రమంగా పోషిస్తున్నారా? లేదా? అనే విషయం ఎప్పటికప్పుడు పరిశీలించుకోవాలి. భర్తగా, భార్యగా, కొడుకుగా, కూతురిగా, యజమానిగా, సహోద్యోగిగా, తండ్రిగా, తల్లిగా... ఇలా తమ తమ సంబంధాలను బట్టి పోషించవలసిన పాత్రను సక్రమంగా పోషించకపోవటం వలన సమస్యలు తలెత్తవచ్చు. ఉదాహరణకు భార్య ఎంతో ప్రేమతో "ఏమండీ మనకు పుట్టబోయే బిడ్డ ఆడా? మగా? చెప్పండి చూద్దాం?" అని సరదాగా భర్తను అడిగినపుడు అతను నాకేం తెలుసు? భవిష్యవాణి నా చెవిలో ఏదైనా చెప్తుందనుకుంటున్నావా? అని మొహం మాడ్చుకుని అనే బదులు నవ్వుతూనే "తప్పకుండా అబ్బాయే, కాకపోతే మాత్రం ఖచ్చితంగా అమ్మాయే" అని చెప్తే ఇక ఆ దంపతుల జీవితం మూడు పూవులు ఆరు కాయలు కావటం ఖాయం.

"డాడీ, నేను టెన్త్ క్లాసు తరువాత ఇంటర్‌లో సైన్సు తీసుకోనా? ఆర్ట్స్ లేదా కామర్స్ తీసుకోనా? అని కొడుకు అడిగినపుడు, అతన్ని గైడ్ చేయవలసిన బాధ్యత తండ్రిపై ఉంది. దానికి సమాధానంగా "నాకేం తెలుసు? చదివేవాడివి నువ్వు. ఫీజు కట్టమంటే కడతాను కానీ ఇవి నన్నడక్కు. మీ ఫ్రెండ్స్‌ని అడుగు" అన్నా లేదా "చదువెందుకు? చక్కిలాలు అమ్ముకో" అని విసుక్కున్న ఆ అబ్బాయి భవిష్యత్తు అయోమయంలో పడినట్లే. తండ్రిగా తనకున్న బాధ్యతను నిర్వహించక పిల్లల మనసు గాయపర్చుతున్న తల్లిదండ్రులు ఈ కాలంలో ఎందరో ఉన్నారు. పైగా వారేమీ నిరక్షరాస్యులు కాదు. చదువుకుని పెద్ద పెద్ద ఉద్యోగాలు, వ్యాపారాలు చేస్తున్నవారే. బయట ఎంతో పేరు ప్రతిష్ఠలు తెచ్చుకోడానికి ఎంతో శ్రమ తీసుకుంటారు. ఇంటి విషయాల కొచ్చేసరికి విసుగు, చికాకు వస్తాయి. నిజంగా ఒకవేళ వారికి సమయం లేకపోతే "చూడు బాబు, నీకు ఎందులో ఇంట్రెస్ట్ ఉంది? అని అడిగి, నిర్ణయం వారే తీసుకునేలా చేయవచ్చు. లేదా ఫలానా అంకుల్ని కలుద్దాం, ఆయన దగ్గరకు వెళ్దాం" అని చెప్తే ఆ అబ్బాయి ఎంతో

ఉత్తేజం పొందవచ్చు. ఇక్కడ కావలసిందల్లా ఆ తండ్రి తన బాధ్యతను గుర్తించడమే.

ముందుచూపు మంచిది.

మానవ సంబంధాలపై అనేక ప్రక్రియలను పరిశీలించిన మానసిక శాస్త్రజ్ఞుల విశ్లేషణలో తేలిందేమంటే, పిల్లల నిరాదరణకు గురయ్యి, వృద్ధాశ్రమాల్లో తలదాచుకుంటున్న వారిలో అధికశాతం మంది యవ్వనంలో తమ పిల్లలను అశ్రద్ధ చేయటమేనట. అదేవిధంగా రిటైరైన తరువాత పెన్షను కొరకు తమ ఆఫీసు చుట్టూ తిరిగే వారిలో అధికశాతం తాము సర్వీసులో ఉన్నపుడు ప్రవర్తించిన తీరేనట. అందుచేతనే స్టీవెన్ ఆర్‌కోవే అనే గొప్ప రచయిత "సెవెన్ హేబిట్స్ ఆఫ్ హైలీ ఎఫెక్టివ్ పీపుల్" అనే పుస్తకంలో "బిగిన్ విత్ ది ఎండ్" అంటాడు. అంటే అంతంతో ఆరంభించాలి.

ఒక ఆఫీసులో కొత్తగా చేరేటపుడు, భవిష్యత్తులో తాను ఎటువంటి పేరు సంపాదించాలో ఊహించుకోవాలి. కళ్ళుమూసుకుని, తన రిటైర్‌మెంట్ సభలో ఇతర ఉద్యోగులు ఏ విధంగా మాట్లాడుతారో, ఏవిధంగా మాట్లాడాలని ఆశిస్తున్నారో ఊహించుకుని, అనంతరం అలా ప్రవర్తించటానికి ప్రయత్నం చేయాలి. ఆఫీసు, కుటుంబం, సంఘం ఎక్కడైనా సరే, ప్రతీ వ్యక్తీ ఈ విధంగా ఆలోచించుకుని, ప్రవర్తన మార్చుకుంటే, ఈ ప్రపంచంలో విడాకులకు, వివాదాలకు, వివక్షలకు స్థానమే ఉండదు.

మాటా-మంతీ మార్చుకుంటే మానసిక ఆరోగ్యాన్ని పెంపొందించుకుని, మానవ సంబంధాలు పెంచుకుని, మంచి మనిషిగా మారటం ఖాయం. అందరూ అభిమానించి, ఆదరించి, ఆప్యాయతతో అనురాగాన్ని అందించాలంటే మాట తీరు మారాల్సిందే.

మాటల గారడీ రాకపోయినా మంచి మాటలను మాత్రం మాట్లాడాలనుకునేవారికి స్టీవెన్ ఆర్ కోలే కొన్ని చిట్కాలు ఇచ్చాడు. వాటిని నేటి నుండీ ప్రయోగించండి.

- ఎవరైనా మొదటిసారి కలిసినపుడు "గ్లాడ్ టూ మీట్‌యు" అన్నప్పుడు, మీ ముఖంలో నిజంగా గ్లాడ్ (ఆనందం) ఉండాలి. అంతేకాని చికాకుగా ఆ మాట అంటే అర్థం మారినట్లే.
- ఎదుటి వారిని పేరుతో పిలవడం వలన మీమధ్య సఖ్యత పెరుగుతుంది.
- మొదటిసారి కలిసిన వ్యక్తి గురించి వెంటనే ఒక అభిప్రాయానికి రావద్దు. ఆయనను మాట్లాడించండి. దానివలన వారిని అర్థం చేసుకోవచ్చు.
- ఎదుటివారి మాటలు మీకు బాధ కలిగించినపుడు వెంటనే ఉద్రేకంతో తిట్టకండి. మూడుసార్లు దీర్ఘమైన శ్వాస తీసుకుని వదలండి. విమర్శించటమే నైజమైన వారితో జాగ్రత్తగా ఉండండి.
- మాట్లాడినపుడు, ఎదుటివారిలో లోపాలున్నా ఎత్తి చూపకండి. మాటల్లో వ్యంగ్యం ఉంటే చివరికి నష్టపోయేది మీరేనని గుర్తించండి.
- మాట్లాడినపుడు మరీ దగ్గరగా ఉన్నా, మరీ దూరంగా ఉన్నా ఇబ్బందులు వచ్చేప్రమాదం ఉంది. బాగా ఆత్మీయులతో రెండు అడుగుల దూరం, ఇతరులతో మూడు అడుగుల దూరం ఉంటే శ్రేయస్కరం.
- ఇతరులు సాధించిన అతి చిన్న విషయానికైనా అభినందించడం మర్చిపోవద్దు.
- మీ వయసుతో పాటు, చుట్టూ పరిస్థితులు, ఎదుటివారి స్థాయిని గుర్తు పెట్టుకుని మాట్లాడటం అలవాటు చేసుకోండి. విజయం మీదే.

మనసు చేసే మాయల్లో
కోపం ఒకటి.
కోపం అసహనానికి,
అసమర్థతకి చిహ్నం
ఈ ప్రపంచంలో ఎంతటి
శాంతమూర్తినైనా ఎదుటివారు
రెచ్చగొడితే కోపం రాకమానదు.
అందుకే కోపం కూడా
అంటువ్యాధే. ఆ అంటువ్యాధి
రాకుండా కాపాడుకోవాలంటే
ఒక వాక్సిను ఉంది.
ఆ వ్యాధి నిరోధక మందు పేరే
రిలాక్సేషన్.

కమ్యూనికేషన్స్‌లో కోపం పనికిరాదు.

"మా ఆయనకు విపరీతమైన కోపం. ఆయనతో వేగలేక చస్తున్నాను. మీ దగ్గరకు తీసుకొస్తే ఏమైనా చేయగలరా?" ఆశగా అడిగింది ఓ ఇల్లాలు.

"ఆయనకు కోపం రాకుండా ఉండడానికి మీరేం ప్రయత్నం చేయటం లేదా?" అని అడిగాను.

"నేనా?" దాదాపు అరిచినంత పని చేసింది. "అటువంటి రాక్షసుడితో ఇన్నాళ్ళు కాపురంచేయటం కన్నా ఏం కావాలి? ప్రతి చిన్నదానికీ ఎగురుతాడు. నేను మాత్రం తక్కువ తిన్నానా? ప్రతిసారి తిక్కరేగి కోపంతో తిడుతున్నాను. తిండి పెట్టడం లేదు" అంది కోపంగా.

"తిండి లేకపోతే ఏం చేస్తున్నాడు?" అని అడిగాను.

ఏముంది? ఇంట్లో నుంచి పోయి ఏ బారులోనో తాగి అక్కడే పడుకుని పొద్దున్న వస్తున్నాడు. వచ్చాకా, రాత్రి ఎందుకు రాలేదని అడిగితే ఏదో పిచ్చిగా మాట్లాడుతాడు. దాంతో ఇద్దరం పోట్లాడుకుంటున్నాం. మధ్యలో పిల్లలు బెదిరిపోతున్నారు. అసలు ఈ సంసారం ఎటు పోతుందో నాకు అర్థం కావటంలేదు" అంది కళ్ళనీళ్లు పెట్టుకుని.

ఇటువంటి పరిస్థితులు చాలా ఇళ్ళలో ఉన్నాయి. భార్యాభర్తల్లో ఏ ఒక్కరికి కోపం ఉన్నా, అది రెండో వారికి కూడా ఉంటుంది. కానీ ఏ ఒక్కరు శాంతంగా ఉండటానికి ప్రయత్నించినా, రెండోవారి కోపాన్ని తగ్గించవచ్చు కొంతవరకైనా.

ప్రతి సంవత్సరం కోపం వలన కోట్లాది కుటుంబాలు కూలిపోతున్నాయి. అమెరికాలో ఒక సైకాలజీ సంస్థ సేకరించిన వివరాలను బట్టి సంవత్సరానికి కనీసం పదిలక్షల దంపతులు కోపంతో విడాకులు తీసుకుంటున్నారట. పాతిక లక్షల వ్యాపారస్తులు విడిపోతున్నారు. దీనికి కారణం కోపమే. ఒకరి మీద ఒకరికి అనుమానంతో విడాకులు తీసుకునే వారి కన్నా, కోపంతో విడిపోయే వారే అధికులట. అంతేకాదు మనిషిలో ఈ కోపం లేకపోతే హత్యలుండవట. జైళ్ళన్నీ ఖాళీగా ఉంటాయట. ఇలా సాగింది ఆ రిపోర్టు. తొంభైశాతం వాస్తవమే. ఇక కోపం వలన కలిగే అనారోగ్యం గురించి ప్రస్తావిస్తే ఆ సంఖ్య ఇంకా పెరుగుతుంది.

మనసు చేసే మాయల్లో కోపం ఒకటి. కోపాన్ని జయించడం అసాధ్యమేమీ కాదు కానీ, కొంత సాధన చేయాలి. రిలాక్స్ అవటం వలన అది సాధ్యమవుతుంది. ఎందుకంటే ఈ ప్రపంచంలో ఎంతటి శాంతమూర్తినైనా ఎదుటివారు రెచ్చగొడితే కోపం రాకమానదు. అందుకే కోపం కూడా అంటువ్యాధే. ఆ అంటువ్యాధి రాకుండా కాపాడుకోవాలంటే ఒక వాక్సిను ఉంది.

ఆ అంటు నిరోధక మందు పేరే రిలాక్సేషన్. రోజూ కనీసం పదిహేను నిమిషాలు ప్రశాంతంగా కూర్చుని ఒక నామమంత్రం జపిస్తూ, లేదా నామస్మరణ చేస్తూ, లేదా రిలాక్స్ కేసెట్టు వింటూ ఉంటే చాలు, అంతవరకూ ఉధృతంగా ఆలోచిస్తున్న మనసు మీద మంచినీళ్ళు జల్లినట్లే. లేచిన తరువాత మనసు ప్రశాంతంగా ఉంటుంది. ఇలా రోజూ చేస్తే మానసికంగా ఎంతో శక్తివంతులు కావచ్చు. వాస్తవానికి మన పెద్దలు పూజ పునస్కారాలు పెట్టింది ఆ ఉద్దేశంతోనే! కానీ మనవాళ్ళు ఆ పూజా సమయంలో కూడా దేవుడిని కోరికలు కోరుతూ ఈ ప్రాపంచిక విషయాల నుండి బయటపడలేకపోతున్నారు.

కోపం వలన ఎన్ని అనర్థాలు కలుగుతాయో, ఎన్ని అరాచకాలు జరుగుతాయో, ఎంత అన్యాయం జరుగుతుందో అంచనా వేయటం ఎవరి తరం కాదు. కోపం వలన కలిగే, తలెత్తే సమస్యలు చాలా ఉన్నాయి.

వాటిల్లో ముఖ్యమైనవి:

సమస్యలు పరిష్కారం కావు: తప్పచేసిన వారిపై కోపం తెచ్చుకుని తిట్టినందు వలన వారు తిరిగి ఆ తప్ప చేయకపోవచ్చు. కానీ ఒప్ప చేయటం తెలీదు. కొంతమంది పిల్లలు చెట్లు ఎక్కినపుడు, కుక్కతోక లాగినపుడు, తల్లులు కోపంతో తిట్టడం మనం చూస్తూంటాం. దానివలన పిల్లలు భయపడి ఆ పని తిరిగి చెయ్యరు. కానీ చెట్లు ఎక్కి పడితే జరిగే ప్రమాదాలు, కర్రలతో ఆడినపుడు తగిలే దెబ్బల గురించి చెప్పకపోవటం వలన, తల్లిదండ్రులు తమ బాధ్యతను విస్మరిస్తున్నారు. ఇది చాలా కుటుంబాలలో సాధారణంగా జరుగుతున్నదే.

మానవ సంబంధాలు దెబ్బతింటాయి: కోపం వలన భార్యాభర్తల మధ్య ఏర్పడుతున్న అగాథాలు, బెడిసికొడుతున్న పరిచయాలు, చెదిరిపోతున్న బంధుత్వాలు, బెదిరిపోతున్న పిల్లల మనస్తత్వం... ఇలా చెప్పకుపోతూంటే

చాలా ఉన్నాయి. తల్లిదండ్రులిద్దరికీ కోపం ఉంటే పిల్లల్లో ఇన్‌ఫిరియార్టీ కాంప్లెక్స్ పెరుగుతుంది. పిరికి వారుగా మారుతారు.

నిస్పృహ పెరుగుతుంది: కోపం అధికమవడం వలన నిరాశ నిస్పృహలు పెరుగుతాయి. కారణమేమంటే కోపం వచ్చినపుడు ఎదుటి మనిషి లెక్క చేయకపోతే కోపం ఎక్కువవుతుంది. అప్పటికీ వారు పట్టించుకోకపోతే ఇక నిరాశ నిస్పృహలు పెరుగుతాయి. అంతేకాదు, అధికంగా ఉద్రేకపడి ఆరోగ్యం కూడా దెబ్బతింటుంది.

ఆరోగ్యాన్ని క్షీణిస్తుంది: మనిషిని మానసికంగా బలహీన పరిచే ప్రక్రియల్లో కోపం ముఖ్యమైనది. ప్రతి విషయానికి కోపం తెచ్చుకునే మనిషికి సమాజంలో కూడా గౌరవం ఉండదు. శారీరకంగా జరిగే అనర్థాలకు అంతేలేదు. బ్లడ్‌ప్రెషర్ పెరుగుతుంది. జీర్ణప్రక్రియపై చెడు ప్రభావం ఉంటుంది. అసిడిటీ పెరుగుతుంది. అడ్రినల్ గ్రంథి నుండి హార్మోన్లు అధికంగా విడుదలవుతాయి. నరాలు, కండరాలు బిగుసుకుపోతాయి... చివరకు గుండె మీద కూడా ప్రభావం ఉంటుంది.

కోపం తగ్గాలంటే...

కోపం అసహనానికి, అసమర్థతకి చిహ్నం, మన అభిప్రాయాలు, విలువలు, విశ్వాసాలు, వైఖరులు మన అనుభవాలను బట్టి, ఆచారాలను బట్టి ఉంటాయి. ఎదుటివారు కూడా వాటిని అనుసరించాలనీ, ఆచరించాలని మనం అనుకోవడం సహజమే. అయితే వాటిపై ఘర్షణలు ఏర్పడడం సహజం. అపుడు కోపం వచ్చి అనవసరపు ఉద్రేక, ఉద్వేగాలకు లోనవుతారు. అటువంటి పరిస్థితిలో మెదడులో అనేక రసాయనిక మార్పులు జరుగుతాయి. అయితే ఆ సమయంలో రిలాక్స్ అవగలిగితే కోపాన్ని అరికట్టవచ్చు.

కొన్ని చిట్కాలు:

కోపం వచ్చినపుడు మీరు 9 రెట్లు అధికశక్తిని కోల్పోతారు. దానివలన నష్టపోయేది మీ ఆరోగ్యమే. అందుచేత తప్పనిసరిగా కోపం వచ్చినపుడు కోపం వచ్చినట్లు నటించండి తప్ప నిజంగా తెచ్చుకోవద్దు. ఎదుటివారు తప్ప చేసినపుడు మందలిస్తున్న ధోరణిలో మసలడం మంచిది.

కోపం వచ్చినపుడు వెంటనే ఒక గ్లాసు నీళ్లు తాగండి. అది వేగంగా జరిగే రసాయనిక మార్పులను అరికడుతుంది. తరువాత పది అంకెలు లెక్కబెట్టండి. ఆ విరామం ఇవ్వటం వలన కోపం తగ్గుతుంది.

కోపం అంటువ్యాధిని మీరిపుడు తెలుసుకున్నారు కాబట్టి, మీకోపం ఎదుటి వారికి కూడా కోపం కలిగించవచ్చు. దాంతో మీకు మరీ పిచ్చి కోపం రావటం ఖాయం.

కాబట్టి కోపం వచ్చినపుడు అక్కడినుండి కదలండి. ఇష్టమైన సంగీతం వినండి. తప్పని సరైతే కోపాన్ని అదుపు చేయడానికి రిలాక్స్ అవండి. ప్రతి నిత్యం ఉదయం రిలాక్స్ అవటం అలవాటయితే కోపం అదుపు చేసుకోవటం కష్టంకాదు. రిలాక్స్ అయిన తరువాత రెండు రబ్బరు బంతులను రెండు చేతుల్లో ఉంచుకుని వాటిని బాగా నలపాలి. దానివలన మెంటల్ టెన్షన్ తగ్గుతుందని ప్రముఖ మానసిక వైద్యుడు డాక్టర్ తగ్గుతుందని ప్రముఖ మానసిక వైద్యుడు డాక్టర్ హాల్‌హక్ ఋజువు చేసి చూపించారు. దాంతోపాటు శరీరానికి తగిన వ్యాయామం ఉండాలి.

అతికోపం అనారోగ్యానికి సూచిక, దీనిని అరికట్టడం మన చేతిలోనే ఉంది. ఇది మనం పుట్టినపుడు లేదు, మధ్యలో వచ్చింది. కాబట్టి

మధ్యలోనే పోగొట్టుకునే శక్తి మనకే ఉంది. లేదా మానవ సంబంధాలు దెబ్బతింటాయి. అంతేకాదు, పిల్లలు మానసిక ప్రవృత్తిలో ప్రమాద మార్పులు సంభవిస్తాయి. కోపం ఆయుఃక్షీణం అని మర్చిపోకండి. ప్రారంభ దశలోనే మీ కోపాన్ని అరికట్టుకోండి. లేదా తిప్పలు తప్పవు.

కమ్యూనికేషన్స్‌లో సక్సెస్

మీరు కమ్యూనికేషన్‌లో సక్సెస్ సాధించాలంటే జాన్ అడైర్ అనే సైకాలజిస్టు చిన్న చిట్కా చెప్పాడు అది ఇలా ఉంటుంది.

Smile (స్మైల్ అంటే చిరునవ్వు)

Understanding (అండర్ స్టాండింగ్ అంటే అర్థం చేసుకోవడం)

Courtesy (కర్టెసీ అంటే మర్యాద)

Credibility (క్రెడిబిలిటీ అంటే నిజాయితీ)

Effective words (ఎఫెక్టివ్ వర్డ్స్) – సరైన పదాల ఎంపిక)

Sound (సౌండ్ లో స్వరంలో హెచ్చు తగ్గులు)

Short & Sweet (షార్ట్ అండ్ స్వీట్)

పై ఇంగ్లీషు పదాల్లోని మొదటి అక్షరాలను కలిపితే సక్సెస్ అని వస్తుంది. అంటే ఒక వ్యక్తి చక్కని వక్త కావాలంటే చిరునవ్వుతో ఎదుటి వారి భావాలను అర్థంచేసుకుని, దానికి తగ్గట్టుగా సంస్కార మర్యాదలతో నిజాయితీగా, చక్కని పదాలతో, తగిన స్వరంతో క్లుప్తంగా, అందంగా చెప్పాలన్నమాట. అదే కమ్యూనికేషన్‌లోని రహస్యం. ఇవి సాధన చేయడానికి, సభలకు సమావేశాలకు వెళ్ళాలి. పదిమందితో మాట్లాడుతూ ఉండాలి. వారి సంభాషణలో మంచి చెడ్డలు తెలుసుకోవాలి.

రోజు రోజుకి సమాజంలో వస్తున్న సాంస్కృతిక, సామాజిక మార్పులు మనం భరించలేని మోతాదులో ఉంటున్నాయి. క్రమశిక్షణ కోసం తల్లిదండ్రులు కొంత కఠినంగా వ్యవహరించడం అవసరమే. అయితే దానిని పగ సాధింపు చర్యగా భావించి, పిల్లలు తల్లిదండ్రుల్ని తూలనాడటం, అవమానించడం అమానుషం. వృద్ధులను గౌరవించే మన సంస్కృతి రాను రాను కనుమరుగైపోతుంది.

కాలాన్ని బట్టి కమ్యూనికేషన్స్ మారాలి

నాకుచిన్నతనంలో హిందీ నేర్పిన టీచర్ వృద్ధాశ్రమంలో ఉన్నారని తెలిసి చూడడానికి వెళ్ళాను. ఆయనతో మాట్లాడి వస్తుంటే బయట ఆజానుబాహుడైన ఒక పెద్దాయన చెట్లకు నీళ్లు పోస్తూ కనిపించాడు. ఎక్కడో చూసినట్లు గుర్తు. ప్రయత్నం చేసినా గుర్తు రావడం లేదు. ఆయన కేసే చూస్తున్నాను. ఇంతలో ఆయనే నన్ను గుర్తుపట్టారు.

"హలో, పట్టాభిరామ్! నువ్విలా వచ్చావేమిటి? నీక్కూడా ఇక్కడ అడ్మిషను కావలసి వచ్చిందా?" అని పలకరించాడు.

"అంతవరకు రాలేదు సార్! ముందు ముందు సంగతి చెప్పలేను. అవును కానీ, మీరిక్కడున్నారేమిటి?" అని అనుమానంగా అడిగాను.

ఆయనెవరో గుర్తుపట్టాను. నా చిన్ననాటి స్నేహితుడు రంగా తండ్రి. ఆర్మీలో కల్నల్‌గా ఉండేవారు. ఆయనంటే రంగాకే కాదు... మా క్కూడా హడలే. ఆయన జీపు వస్తుంటే ఆట వస్తువులు పక్కన పడేసి పుస్తకాలు ముందువేసుకుని కూర్చునేవాళ్ళం. రంగా, నేను కలసి 12వ తరగతి వరకు చదివాం. ఇప్పుడెక్కడున్నాడో తెలియదు.

"నేను ఇక్కడ చేరతానని కలలో కూడా అనుకోలేదు. ఇటువంటి పరిస్థితి వస్తుందని ఊహించలేదు. ఇదంతా నీ స్నేహితుడి నిర్వాకమే!" అన్నాడు కోపంగా.

"మావాడికి మీరంటే మహా భయం కదా! మిమ్మల్ని ఇలా ఓల్డ్ ఏజ్ హోమ్ పంపేంత ధైర్యం ఎలా వచ్చింది?" అని అనుమానంగా అడిగాను. ఎందుకంటే ఆయనగారిది అథారిటేరియన్ పర్సనాలిటీ. ఆయన ఏది మాట్లాడితే అది రూలు. ఏం చేస్తే అది వేదం. ఆయన మాటకి తిరుగులేదు. ఇంటా, బయటా ఎదిరించే వారెవరూ లేరు. నిజం చెప్పాలంటే ఆయన ముందు నిలబడి మాట్లాడేవారే లేరు. అటువంటి వ్యక్తిని ఈ స్థితిలో చూడటం ఆశ్చర్యం కలిగించింది.

తరువాత మాటల సందర్భంలో విషయాలన్నీ తెలిశాయి. సహజంగా నియంతలా వ్యవహరించే కల్నల్ కోడలి దగ్గర, మనవళ్ళ దగ్గర, చివరికి కోడలి తల్లిదండ్రులు, బంధువుల దగ్గర కూడా కరకుగా మాట్లాడటం కోడలు భరించలేకపోయింది. ప్రేమతో తాత దగ్గరికి వెళ్ళి ఆడుకోవలసిన మనవళ్ళు ఆయన పేరు చెప్తేనే వణికిపోయేవారు. పోనీ ఆయనైనా వారిని దగ్గరకు తీసుకోవడం కబుర్లు చెప్పటం వంటివి చెయ్యలేకపోయాడు. ఇంట్లో ఎవరే పనిచేసినా, ఏ సినిమాకు వెళ్ళినా ఆయన అంగీకారం ఉండితీరాలనే మొండి వైఖరి ఆయనలో ఉండటంతో కోడలు చిన్న చిట్కా వేసింది. అదృష్టవశాత్తు అది పారింది. ఒక ట్రాన్స్‌పోర్టు కంపెనీ ఉద్యోగంలో చేరి, రెండు నెలల్లో వేరే ఊరికి ట్రాన్స్‌ఫర్ చేయించుకుంది. భర్త మామలు ఉద్యోగం మానమని చెప్పినా

వినలేదు. చివరకు తప్పనిసరై తండ్రిని విడిచి, తాను కూడా ఆ ఊరికి ట్రాన్స్‌ఫర్ చేయించుకుని వెళ్ళాడు భర్త. ఇక్కడ ఆ పెద్దాయన జీవితంలో మరో అనూహ్యమైన మార్పు జరిగింది.

కోడలు వేసిన పథకానికి చిత్తైన కల్నల్‌గారు అదే ఊళ్లో ఉన్న కూతురింటికి వెళ్ళారు. అపూర్వమైన స్వాగతం లభిస్తుందనుకున్న ఆయనకు కూతురి మాటలు విన్నాక జీవితం మీదనే ఆశ చచ్చిపోయింది. గతంలో తాను నియంతగా వ్యవహరించిన తీరు ఇంతటి స్థితికి తీసుకువస్తుందని ఊహించలేదు. పైగా కూతురు మాట్లాడుతూ "నువ్వు నాకు పెళ్ళి చేసి పంపాక నరకం నుండి బయట పడ్డాననిపించింది. నీ అథారిటేరియన్ తత్వంలో నా పిల్లలకు ఇన్‌ఫిరియారిటీ కాంప్లెక్సు పెంచడం నాకు ఇష్టం లేదు. నువ్వేదైనా ఓల్డ్ ఏజ్ హోమ్‌లో చేరు. డబ్బు నేను కడతాను" అందట.

రోజు రోజుకి సమాజంలో జరుగుతున్న మార్పులు, త్వరత్వరగా వస్తున్న సాంస్కృతిక, సామాజిక మార్పులు మనం భరించలేని మోతాదులో ఉంటున్నాయి. క్రమశిక్షణ కోసం తల్లిదండ్రులు కొంత కఠినంగా వ్యవహరించడం అవసరమే. అయితే దానిని పగ సాధింపు చర్యగా భావించి, పిల్లలు తల్లిదండ్రుల్ని తూలనాడటం, అవమానించడం అమానుషం. వృద్ధులను గౌరవించే మన సంస్కృతి రాను రాను కనుమరుగైపోతుంది. శ్రీరాముడు, శ్రావణుడుల చరిత్రను కట్టుకథలుగా కొట్టిపారేస్తోంది. నేటి యువతరం దీనికి కారణం టీ.వీలు, సినిమాలు అని చెప్పకతప్పదు.

ఇటువంటి సందర్భాల్లో ఇటు పెద్దలు, అటు పిల్లలు కూడా కొంత సంయమనం, సందర్భాన్ని బట్టి సర్దుకుపోవడం అవసరం. ఉద్యోగంలో ఉన్నప్పుడు పదవికి తగ్గ దర్పం జోడించి, ఆ పదవి శాశ్వతం అన్న భావనతో కొందరు పనిచేస్తారు. ఆ దశలో పదవి పరిధులను కూడా అతిక్రమించి ప్రవర్తించడం జరుగుతుంది. పదవి వలన లభించే హోదా, అధికారం,

వంగి వంగి పెట్టే నమస్కారాలు, అడుగులకు మడుగులొత్తే కింది ఉద్యోగులు, వేసిన ప్రతిజోకుకి నవ్వే భజనగణం... ఇవన్నీ తమ వ్యక్తిగత ప్రభావం వలనే లభించాయని అపోహ చెందుతారు. ఆ దర్పాన్నీ ఇంట్లో కూడా చూపించే అమాయకులు కూడా ఉంటారు. ఇంట్లో భార్యని, పిల్లలను సబార్డినేట్స్‌గా చూస్తు, వాళ్ళలో తప్పుల్ని వెతుకుతూ విమర్శిస్తారు. ఇటువంటివారు పదవీ విరమణ చేయగానే మేకప్ తీసేసిన ముసలి హీరోలా కనపడతారు. అంతవరకు ఉన్న అలంకారాలు పోతాయి. తాను పనిచేసిన ఆఫీసుకు వెళ్ళినా గౌరవించరని తెలిసి అటువైపు వెళ్ళడమే మానేస్తారు. పైగా, "అబ్బే, అసలు ఆఫీసు బొత్తిగా చెడిపోయిందండీ! నేనున్న రోజుల్లో డిసిప్లిన్ ఇపుడెక్కడుంది?" అని సమర్థించుకుంటారు.

పదవీ విరమణ చేయకముందే తమలోని శక్తి సామర్థ్యాలను గుర్తించి, ఏదో ఒక నైపుణ్యాన్ని అభివృద్ధి చేసుకోవాలి. సంగీతం, వ్యాపారం... ఇలా ఇష్టమైన ప్రక్రియలో నిమగ్నమైతే ఇతర చింతలు ఉండవు. స్టేటస్ కోసం ఆలోచించి ఉద్యోగాలు చేయకపోయినా, ఏ వృత్తీ చేపట్టకపోయినా నష్టపోయేది కుటుంబ సభ్యులే. శేషజీవితాన్ని ప్రశాంతంగా గడపటానికి ఏదో ఒక పని చేయడం శ్రేయస్కరమని సైకాలజిస్టులు గాఢంగా విశ్వసిస్తారు. లేని పక్షాన శేష జీవితం నిర్వీర్యంగా గడపాల్సి వస్తుంది.

శేష జీవితాన్ని ఆనందమయం చేసుకోవడానికి కొంత సర్దుబాటు, సంయమనం తప్పదు. అనుసరించవలసిన వ్యూహాన్ని బాగా ఆలోచించుకుని రూపొందించుకోవల్సిన అగత్యం ఏర్పడింది. అయినా తప్పదు. మానసికంగా, శారీరకంగా, భౌతికంగా, సామాజికంగా ప్రశాంతంగా ఉండాలంటే, ఆధ్యాత్మిక చింతన మంచిది. ఆహార, ఆచారా అలవాట్లలో అవసరమైన మార్పు తీసుకురాక తప్పదు. అలా ఉండలేని పక్షంలో వృద్ధాశ్రమంలో చేరడంలో తప్పలేదు.

ఈ కాలంలో వృద్ధాశ్రమంలో చేరడానికి బాధపడనవసరం లేదు.

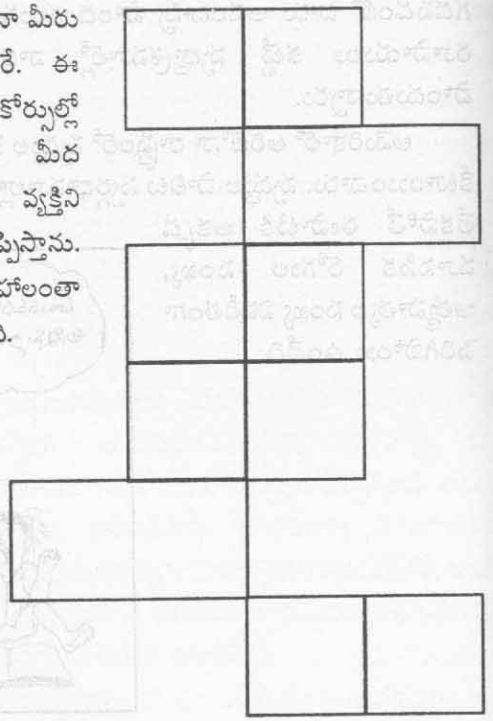
సిగ్గుపడనవసరం లేదు. కొడుకులు, కోడళ్ళ మధ్య నిరంతరం మనోవేదన పడేకన్నా ఇదే మేలు. ఈమధ్య ఒక రీసెర్చి సంస్థ చేసిన సర్వేలో ఇంట్లో ఉండే వృద్ధుల కన్నా, వృద్ధాశ్రమాల్లో ఉండే వారి ఆరోగ్యం మెరుగ్గా ఉందట. హైదరాబాదులోని ఒక వృద్ధాశ్రమంలో కొందరిని ఇటీవల నేను కలిసినపుడు వారు తామెంతో ప్రశాంతంగా ఉన్నామన్నారు. మరో విచిత్రమేమంటే ఆ వృద్ధాశ్రమంలో ఒకరోజు ఛార్జి నాలుగొందల రూపాయలు మాత్రమే. డబ్బుపోతే పోయింది.కానీ ఇంటి కన్నా బాగుంది అని వారన్నపుడు నాకు ఆశ్చర్యం అనిపించలేదు. ఎందుకంటే అక్కడున్న ఏ.సి. రూములు వగైరాలకన్నా, తమ వయసువారితో సమయం గడపడంలో వారు ఆనందాన్ని పొంద గలుగుతున్నారు. నెలకు వంద రూపాయలు కట్టే వృద్ధాశ్రమాల్లో వారు అంతే ఆనందాన్ని పొందుతున్నారు.

అమెరికాలో అరిజోనా రాష్ట్రంలో వృద్ధుల కోసం కొన్ని ప్రాంతాలను కేటాయించారు. వృద్ధుల పాలిట స్వర్గధామాల్లాంటి అలాంటి ప్రదేశాలు లేకపోతే ఈపాటికి అక్కడ మానసిక రోగుల సంఖ్య, ఆత్మహత్యల సంఖ్య విపరీతంగా పెరిగిపోయి ఉండేది.

మీరు చెప్పేది అర్థమవుతుందా?

మీరు చెప్పేది మీకు బాగా తెలుసు కానీ ఎదుటి వారికి అర్థమయ్యేలా చెప్పగలుగు తున్నారా? అనేదే ఈ కమ్యూనికేషన్ గేమ్‌లోని ముఖ్యాంశం. ఇందులో పాల్గొనడానికి మీకు ఒక వ్యక్తి చాలు. అతనికి పేపరు పెన్సిలు ఇచ్చి గదిలో ఒక మూల కూర్చోమని చెప్పండి. మీరు ఇక్కడున్న బొమ్మలలో ఉన్నవాటిని అతనికినోటితో చెప్పాలి. ఇక్కడ చేతులతో సైగలు చెయ్యకూడదు. మీరు రెండు చేతులతో ఈ బొమ్మను అతనికి కనపడకుండా పట్టుకుని చెప్పాలి.

మీరు చెప్పిన దాంట్లో ఏభై శాతం అతను సరిగ్గా గీసినా మీరు మంచి కమ్యూని కేటరే. ఈ అంశాన్ని నేను ట్రైనింగ్ కోర్సుల్లో ఒక వ్యక్తిచేత చార్టు మీద వేయిస్తూ మరొక వ్యక్తిని వెనకవైపు తిప్పి చెప్పిస్తాను. ఈ అంశంలో మొత్తం హాలంతా నవ్వులతో దద్దరిల్లుతుంది.



కమ్యూనికేషన్స్‌లో సంచలనం సృష్టించిన ఆరు సూత్రాలు

Sorry!

Thank you!

Will you please...

What is your opinion?

You did a good job.

I admit I made a mistake.

ఆరు బంగారు సూత్రాలు

మనిషి అన్నాక మనసు ఉంటుంది అంటారు పెద్దలు. మనసుంటే మనుషుల మధ్య మనస్పర్థలు తప్పవు. మానసిక సమస్యలు సరే సరి. భార్యా భర్తల మధ్య, అత్తా కోడళ్ళ మధ్య, మామా అల్లుళ్ళ మధ్య, కుటుంబ సభ్యులమధ్య మాట పట్టింపులు, మూతి విరుపులు, మౌనవ్రతాలు వచ్చినపుడు వారు వీలైనంత త్వరగా సమస్యను పరిష్కరించుకోవాలని ప్రఖ్యాత సైకియాట్రిస్టు, హిప్నోథెరపిస్టు డాక్టర్ ఎరిక్‌సన్ అంటాడు. మనం ఎంతకాలం జీవిస్తామో తెలియదు. వచ్చే జన్మ ఉందో, లేదో నమ్మకం లేదు. అందుకే ఈ జన్మలో ప్రతి నిమిషాన్ని ప్రశాంతంగా గడపగలిగినవారు అదృష్టవంతులు. చీటికి మాటికి పోట్లాడుకుంటూ, మనశ్శాంతి పోగొట్టుకుని మాట్లాడుకోవడం మానేసి మానసిక సమస్యలు తెచ్చుకుంటున్నారు.

దానివలన కోపం, ఉద్రేకం, ఉద్వేగం అధికమవుతున్నాయి. తద్వారా కనీసం 40 రకాల శారీరక వ్యాధులను ఎర్ర తివాచీ పరచి ఆహ్వానించటం జరుగుతోంది. ముఖ్యంగా మానసిక వత్తిడి, ఎసిడిటీ, ఇరిటబుల్ బకెల్ సిండ్రోమ్, ఆందోళన, చివరకు బ్లడ్ ప్రెషర్ పెంచుకుంటున్నారు. ఇటువంటి వారి కొరకు డా. ఎరిక్‌సన్ ఆరు బంగారు సూత్రాలను సూచించాడు.

డాక్టర్ ఎరిక్‌సన్ సూచించిన ఆరు బంగారు సూత్రాలు పాటించిన వారు మానవ సంబంధాలను మెరుగు పరచుకోవడంతో పాటు, అందరూ అభిమానించేలా, ఆదరించేలా, అనుసరించేలా, ఆదర్శంగా తీసుకునేలా మారగలరు. ఈ సూత్రాలను పాటించి విడాకుల ప్రయత్నాలు విరమించినవారు అమెరికాలో అసంఖ్యాకంగా ఉన్నారని తెలిస్తే ఆశ్చర్యం కలగకమానదు. అయితే అది అక్షరాలా నిజం. భార్యాభర్తలే కాదు... మామని ద్వేషించే అల్లుళ్లు, అత్తను అసహ్యించుకునే కోడళ్లు కూడా మారి, తమ జీవితాలను నందనవనం చేసుకున్నారు. నోటికొచ్చినట్లు మాట్లాడటం మానేసి, పదాలను పొదుపుగా వాడి ప్రశాంతంగా ఉంటున్నారు.

ప్రతి వ్యక్తికి ఒక ప్రత్యేకమైన మూర్తిత్వం ఉంటుంది. దానినే Personality (పర్సనాలిటీ) అంటారు. వయసుని బట్టి కొన్ని మార్పులు తీసుకురావలసిన బాధ్యత ఆ వ్యక్తిపై ఉంటుంది. బాల్యం, కౌమారం, యవ్వనం, మధ్య వయసు, వృద్ధాప్య స్థితులలో పరిస్థితిని బట్టిమారాలి. గ్రీకు భాషలో Persona అంటే ముసుగు (Mask) అని అర్థం. అంటే మనం అవసరాన్ని బట్టి అవసరమైన ముసుగు తప్పనిసరిగా ధరించడం శ్రేయస్కరం అంటారు ఎరిక్‌సన్. ఉదాహరణకి ఒక సంగీత కచేరికి వెళ్ళారనుకోండి. గాయనికి అనుభవంలేదు. ప్రచారం మాత్రం బాగా

ఉంది. కచేరీ మీకు నచ్చలేదనుకోండి. కార్యక్రమం అనంతరం ఆవిడ వచ్చి, "నా కచేరీ ఎలా ఉందండీ?" అని అడిగితే, వెంటనే ఓ నవ్వు ముసుగు తగిలించుకుని, "చాలా బాగుంది. కంగ్రాచ్యులేషన్స్!" అని అక్కడి నుండి జారుకోవడం తప్ప, "ఛీ ఛీ! అసలు ఇది సంగీతమా? ఇలాంటి వాళ్ళు నలుగురుంటే ఈ కళ అంతరించిపోతుంది." అన్నారనుకోండి. వేరే చెప్పేదేముంది? ఆవిడ పెట్టవలసిన నాలుగు శాపనార్థాలు పెట్టి, తరువాత 210 మందికి మీ గురించి చెడుగా చెప్తుంది. వాళ్లు తలో 175 మందికి చెప్పరని గారంటీ ఏమిటీ? ఇంతమంది దగ్గర కళాద్రోహి, అసూయపరుడు అనే బిరుదులు పొందటం కన్నా, ఆనాడే "మీ సంగీతం బాగుంది" అని మీలో మీరే కుమిలిపోతూ అని ఉంటే ఇంత ఇబ్బంది ఉండదు కదా! ముక్కుకు సూటిగా ఉండటం మంచిదే కానీ, అన్ని విషయాలలో పనికిరాదు. కొన్ని సందర్భాల్లో 'నొప్పింపక, తా నొవ్వక తప్పించుకు తిరుగువాడు ధన్యుడు సుమతీ!' అనేది బెస్ట్ పాలసీ.

ఇకపోతే సైకాలజీ రంగంలో సంచలనం సృష్టించిన ఆరు సూత్రాలను పరిశీలిద్దాం. ఈ ఆరు సూత్రాలలో అన్ని మత గ్రంథాలలో నొక్కి చెప్పిన మంచి మార్గాలు ఉన్నాయి. అయితే ఆచరించినపుడే అందులోని ఆనందం అనుభవించగలుగుతాము.

1. Sorry! (సారీ!)
2. Thank you! (థాంక్ యూ!)
3. Will you please... (విల్ యూ ప్లీజ్....)
4. What is your opinion? (వాట్ ఈజ్ యువర్ ఒపీనియన్?)
5. You did a good job. (యు డిడ్ ఎ గుడ్ జాబ్.)
6. I admit I made a mistake. (ఐ అడ్మిట్ ఐ మేడ్ ఎ మిస్టేక్)

ఈ ఆరు సూత్రాలలోని విశేషమేమిటంటే మొదటిసూత్రంలో ఒకట్టే పదం, రెండవ దాంట్లో రెండు పదాలు... ఇలా ఆరవ సూత్రంలో ఆరు పదాలు ఉన్నాయి. ఈ ఆరు సూత్రాలను పాటించినవారికి జీవితంలో తిరుగులేదు అని గంట బజాయించి ఎరిక్‌సన్ చెప్పినప్పుడు; మొదట్లో అందరూ పరిహాసం చేశారు కానీ, చివరకు అది మంత్రోపదేశంగా మారింది.

'సారీ' అనే మాటను అనటం వలన ఎన్ని కలహాలను అరికట్టవచ్చో అనుభవం మీదనే అవగతమవుతుంది. ఇకపోతే 'థాంక్ యూ' అనే రెండవ సూత్రాన్ని అక్షరాలా అలాగే ఉపయోగించనవసరం లేదు. ఎదుటి వారి సహాయాన్ని అందుకున్నట్లుగా కృతజ్ఞతను కళ్లలో చూపగలిగినా చాలు. ఉదాహరణకు మీ ఇంట్లో వారు మీకు కాఫీ కలిపి తెచ్చారనుకోండి. మీలో ఎంతమంది ఆకప్పును చేత్తో అందుకుని థాంక్స్ అంటారు? నాకు తెలిసినంతమటుకు 25శాతం కన్నా ఎక్కువమంది ఉండరు. కాఫీ తీసుకువస్తే "అక్కడ పెట్టు!" అనో "సరేలే!" అనో అనేవారు ఎక్కువగా ఉంటారు.

వారు ఎంతో ప్రేమతో కలిపి తెచ్చినది చేత్తో కూడా అందుకోలేని మహానుభావులు ఈనాటి నుండి పద్ధతి మార్చుకోవాలి. అలాగే భర్త లేదా తండ్రి ఇంటికి ఏదైనా వస్తువు తెచ్చినా, ఒక పనిచేసినా... ఆ పని చేసినందుకు ఇంట్లో స్త్రీ సంతోషంగా అభినందించాలి తప్ప, "ఆఁ, చాల్లే బడాయి!" అని తప్పించు కోకూడదు అంటాడు ఎరిక్‌సన్.

ఇక మూడవది "విల్ యూ ప్లీజ్" అంటే "దయచేసి నీవు చేస్తావా?" మీకు టీ, కాఫీలు కావలసినపుడు మర్యాదగా ఇలా అడిగినపుడు, ఎంత కోపంలో ఉన్నవారైనా తప్పక ఇస్తారు. అలా కాకుండా "ఏయ్... కాఫీ!" అంటే "పాలు లేవు" అనే సమాధానం రావచ్చు. కావాలని పాలను పారబోయవచ్చు. అందువలన మర్యాదగా అడగడం మంచిదని

సైకాలజిస్టుల సలహా. ఇది కేవలం భార్యాభర్తలే కాదు... అత్తలూ, మామలూ,మొండి పిల్లలుకూడా ఆ వైఖరి మానేయడం మంచిది.

'వాట్ ఈజ్ యువర్ ఒపీనియన్ అనే నాలుగవ సూత్రాన్ని మనం తెలుగులో నాలుగు పదాల్లో 'దీనికి నీ అభిప్రాయం ఏమిటి?' అనుకుందాం. కుటుంబంలో ఎటువంటి నిర్ణయం తీసుకోవలసి వచ్చినా, కుటుంబ పెద్ద ఇతరులను కూడా సంప్రదించటం శ్రేయస్కరం. ఒక వస్తువు కొనాలన్నా, పిల్లల స్కూలు మార్చాలన్నా, వ్యాపారంలో చేసే మార్పులు చేర్పుల గురించి భార్యతో సంప్రదించడం మంచిదంటారు సైకాలజిస్టులు. దానికి వారెలాగూ "మీ ఇష్టం" అనొచ్చు. లేదా ఇంకా మంచి సూచనలు చేయవచ్చు. ఇలా వారిని సంప్రదించకుండా చేసిన పని ఒకవేళ విఫలమయితే వారి సానుభూతి లభించదు. పైగా "మీ ఖర్మ!" అని మనసులో అనుకుంటారు. పైకి మాత్రం సానుభూతి చూపించినట్లు నటిస్తారు.

అయిదవ సూత్రం 'యూ డిడ్ ఎ గుడ్ జాబ్' అంటే, 'నువ్వు ఒక మంచి పని చేశావు' ఇది అద్భుతమైన సమ్మోహన మంత్రం లాంటిది. ఎదుటివారు చేసిన పనిని అభినందించడం ఒక అందమైన ఆచారం. దానివలన ఎదుటివారు ఇంకా బాగా పనిచేయవచ్చు. తమ పనిని గుర్తించినందుకు తృప్తి పడి, మరింత ఉత్సాహంగా, చురుకుగా ఉండవచ్చు. ఉదాహరణకి ఇంట్లో వండిన కూర బాగుందనుకోండి, గుట్టు చప్పుడు కాకుండా గుటుక్కు మనిపించకుండా, "కూర బాగుంది" అంటే మంచిది. "ఈరోజు కూర చాలా బాగుంది" అంటే మంచిది. "ఈ రోజు కూర చాలా బాగుంది, వెరీ గుడ్!" అంటే ఇంకా మంచిది. "ఈ రోజు కూర మార్వలెస్! మళ్ళీ ఎప్పుడు చేస్తావు?" అంటే అది తిరుగులేని బాణం (అయితే వారం రోజులూ అదే కూర చేసే ప్రమాదం కూడా ఉంది సుమా!). నిజం చెప్పాలంటే నా సలహా ఏమంటే, కూర

బాగున్న రోజు కన్నా బాగాలేని రోజున మెచ్చుకుంటే మంచిది. అయితే అది వ్యంగ్యంగా అన్నట్లుగా ఉంటే కొంప ముసుగుతుంది. దేనికైనా కొంత ప్రాక్టీసు తప్పదు. నా ఉద్దేశ్యమల్లా ఒక్కటే - భార్యాభర్తల మధ్య పొరపొచ్చాలు ఉండకూడదు. ఇద్దరూ బద్ధ శత్రువుల్లా ప్రవర్తించడం వలన అనేక సమస్యలు తలెత్తుతాయి.

ఇక చివరి సూత్రం 'ఐ అడ్మిట్ ఐ మేడ్ ఏ మిస్టేక్'... అంటే 'నిజమే, నేను చేసినది పొరపాటే, అది ఒప్పుకుంటున్నాను' అని ఆరు పదాల్లో అనుకోవచ్చు. ఈ ఆఖరి సూత్రం ఆచరణలో పెట్టగలిగినవారికి విడాకుల ఆలోచనలు, మనస్పర్థలు ఉండవు. భార్యాభర్తల్లో ఎవరు తప్ప చేసి విడిపోయే ప్రమాదం సంభవించినపుడు ఇలా అనటం మంచిది. అలాగే, చీటికీ మాటికీ అలిగే అత్తగారితో కూడా కోడలు ఇలా అంటే ఆవిడ అదిరిపోతుంది. ఆపైన కోడలి అడుగులకు మడుగులొత్తుతుంది. అందుకే కోడళ్ళు కొంచెం మొండివైఖరి విడిచి అత్తను కాకా పట్టితీరాలి. దానివలన భర్త సంతోషిస్తాడు. ఆడపడుచు ఆటలు సాగవు. కుటుంబం సజావుగా సాగుతుంది. ఎరిక్‌సన్ ఈ ఆరవ సూత్రం గురించి చెపుతూ, ఇది అన్ని సందర్భాల్లోనూ ఉపయోగించనవసరం లేదు. మనం ఎవరితో కలిసి జీవించాలని అనుకుంటున్నామో, ఎవరితో కలిసి పని చేయాలనుకుంటున్నామో వారితో మాత్రమే అంటే చాలు అంటాడు.

ఆరు బంగారు సూత్రాలూ ఒకేసారి ఇంట్లో ప్రయోగించకండి. వాళ్ళు పెద్ద షాక్‌కి గురి కావచ్చు. ఒక్కో బాణం నెమ్మదిగా ప్రయోగించండి. ఆరింటిలో కనీసం నాలుగు పాటించగలిగినా మీ సహజీవనం అద్భుతంగా సాగుతుంది. మూడైనా పరవాలేదు ముచ్చటగా ఉంటుంది... ఎనీ హౌ,ఇపుడే మొదలు పెట్టండి. 'సారీ'తో మాటలు రాని జాతి వైరంతో ఉండే జంతువులే సహజీవనం సంతోషంగా సాగిస్తుంటే మనకో'లెక్కా?'

> పిల్లలు తప్పుచేసినపుడు
> తల్లి మందలించినపుడు
> తండ్రి అడ్డుతగలకూడదు.
> తండ్రి క్లాసు తీసుకుంటున్నపుడు
> తల్లి కలగజేసుకోకూడదు.
> దీనివల్ల పిల్లలకు
> తల్లిదండ్రులంటే భయం, భక్తి,
> గౌరవం పెరుగుతాయి.

పెద్దల కలహాలు - పిల్లలపై ప్రభావం

"మా అమ్మాయి సరిగ్గా చదువుకోటం లేదు. ఈ మధ్య మార్కులు మరీ అధ్వాన్నంగా వస్తున్నాయి. ఇలా చదివితే అయినట్లే. మీరేమైనా చేయగలరా?" అంటూ ఆందోళనగా అడిగిందో తల్లి.

"నిజం సార్! మా అమ్మాయి మార్కులు చూస్తుంటే సిగ్గేస్తుంది. రేపు బయట వారెవరైనా అడిగితే ఏం చెప్పాలి? మీరేదైనా చేసి ఆమెకు చదువు మీద శ్రద్ధ పెంచాలి" అన్నాడు తండ్రి.

ఆ అమ్మాయి వయసు 14 ఏళ్లుంటాయి. చక్రాల్లాంటి కళ్లు. చాలా ఉత్సాహంగా ఉండవలసిన అమ్మాయి నీరసంగా, దిగులుగా ఉన్నట్లనిపించింది. తల్లిదండ్రులు చేస్తున్న ఆరోపణలను మౌనంగా ఆలకిస్తూంది. అడిగితేనే కానీ సమాధానం చెప్పేలా లేదు.

"ఏం పాపా, ఎందుకు సరిగ్గా చదవటం లేదు? చదువుకోక పోతే ముందు ముందు చాలా కష్టం అవుతుంది తెలుసా? హైదరాబాదులో ఆటో డ్రైవర్లలో చాలా మంది డిగ్రీలు చదువుతున్నారు. చంచల్‌గూడా సెంట్రల్ జైల్లో కొందరు ఖైదీలు త్వరలో డిగ్రీలు తీసుకోబోతున్నారు. వారంతా చదువు విలువ ఆలస్యంగా తెలుసుకున్నారు..." ఇంకా ఏదో చెప్పబోతున్నాను.

"అంకుల్! మీతో పర్సనల్‌గా మాట్లాడతాను అమ్మానాన్నలను బయట వెయిట్ చెయ్యమని చెప్పండి" అంది అమ్మాయి.

"ఓకే... దయచేసి మీరిద్దరూ బయట రిసెప్షన్ గదిలో కూర్చోండి" అన్నాను. తల్లి వెంటనే లేచి బయటికి వెళ్ళింది. తండ్రి మాత్రం కదలకుండా అక్కడే కూర్చున్నాడు. ఆయనను కూడా వెళ్ళమని కోరాను. "అబ్బే! మా ఇద్దరి మధ్య రహస్యాలేవీ లేవండి. నిజానికి మేమిద్దరం ఒకపార్టీ. వాళ్ళమ్మ అనవసరంగా అందరినీ సతాయిస్తూ ఉంటుంది. నేనిక్కడ ఉన్నా మా అమ్మాయికి ఏ అభ్యంతరం ఉండదు. వాడ్డూ యూ సే?" అంటూ అమ్మాయి వైపు తిరిగి ప్రశ్నించాడు.

ఆ అమ్మాయి ఏ సమాధానం చెప్పలేదు. కాలి బొటనవేలితో నేల మీద రాస్తూ తలొంచుకుని ఉంది. తండ్రి వెళితే బావుంటుందనే భావనతో ఉంది.

"బహుశా అమ్మాయికి ఇష్టం లేదనుకుంటాను. పైగా ఏదో వ్యక్తిగతంగా మాట్లాడుతానని అంటూంది. మీరు బయట వెయిట్ చేస్తే బావుంటుంది. దయచేసి లేచి వెళ్ళండి. బయట మీ భార్య దగ్గరకి వెళ్ళండి - ఐదు నిమిషాల్లో ఇద్దర్నీ మళ్ళీ పిలుస్తాను" అన్నాను.

"అదేం లేదు సార్. నన్ను అర్థం చేసుకోండి. చిన్న పిల్లకి సీక్రెట్లు ఏముంటాయి? అయినా నేనంటే దీనికి చాలా ఇష్టం" అంటూ ఇంకా

మాట్లాడబోయాడు. "ప్లీజ్! ఇంకేం చెప్పకండి. మీ అమ్మాయి సమస్యకి పరిష్కారం కావాలంటే మీరు బయటికి వెళ్ళి తీరాలి. లేదా నేను మిమ్మల్ని అనుమానించాల్సి ఉంటుంది. మీ అమ్మాయిని మీరు అత్యాచారం చేయబోయారని అనుకోవలసి ఉంటుంది. లేదా మీ పక్కవారో, ఇతర కుటుంబ సభ్యులో ఆమెను ఏదైనా చేయబోయారేమో? ఆమె పర్సనల్‌గా మాట్లాడుతానని అంటూంటే మీరు కదలరేమిటి?" అని గద్దించాను.

"ఇది మరీ అన్యాయం సార్! మీరు అంతంత అభాండాలు వేస్తున్నారు. మా ఇంటా వంటా అటువంటి ఛండాలపు మనుషులెవరూ లేరు" అని అసహనంగాఅన్నాడు.

"సారీ సార్! పోలీసు వారు అందరినీ అనుమానించినట్లుగా, మేమూ కొన్ని విషయాల్లో కొందరిని అనుమానించి తీరాలి. పైగా కూతురిపై అత్యాచారం చేసిన తండ్రులు, తల్లిని కామించిన కొడుకుల కేసులు మనదేశంలో లెక్కలేనన్ని ఉన్నాయి. కాబట్టి నిజం తెలుసుకోడానికి నాకు అవకాశం ఇవ్వండి" అన్నాను అతన్ని అనునయిస్తూ.

దాంతో అతను బయటకు వెళ్తాడని అనుకున్నాను. ఆ అమ్మాయి కూడా తండ్రికేసి వెళ్లమన్నట్లుగా చూసింది. అతని వాలకం చూస్తే కదిలేలా లేడు. దాంతో ఆ అమ్మాయి లేస్తూ "అంకుల్! నేను మరోసారి వచ్చి కలుస్తాను" అంది ముగ్గురూ కలిసి వెళ్ళిపోయారు.

మర్నాడు తెల్లారకుండానే అతను మా ఇంటికి వచ్చాడు. మొహంలో టెన్షన్ పడుతూంది. నుదుటి మీద చెమట పట్టి ఉంది... కంగారుగా కనపడ్డాడు. "ఏమయ్యింది? ఇంత పొద్దున్నే వచ్చారు? క్లినిక్‌లో కలుసుకుందాం, అక్కడికి రండి" అన్నాను.

"పెద్ద ప్రమాదం జరిగింది" అన్నాడు బాధగా.

"ఏమయింది?" అనడిగాను.

"మా అమ్మాయి చచ్చిపోయింది" అన్నాడు ఏడుపు దిగమింగుకుంటూ. "చచ్చిపోయిందా? ఎలా?" "ఫానుకి ఉరివేసుకుని చచ్చిపోయింది" "14 ఏళ్ళ అమ్మాయి ఫానుకి ఉరివేసుకోవడమా? ఎలాసాధ్యం?" అన్నాను.

"అవన్నీ నాకు తెలియవు సార్! ఇదిగో, పోయే ముందు మీకో ఉత్తరం రాసింది. రాసిన ఉత్తరం కవర్లో పెట్టి సీలు చేసింది. అంటే మేమెవరూ చదవటం ఆమెకు ఇష్టం లేదు. ఇది చదివి ఏం రాసిందో త్వరగా చెప్పండి. మా ఇంటి దగ్గర పోలీసులు, చుట్టుపక్కల వారు ఉన్నారు" అన్నాడు కవరు అందిస్తూ.

కవరు చించి ఉత్తరం తీశాను. ముత్యాల్లాంటి అక్షరాలతో ఓపిగ్గా రాసింది.

"డియర్ అంకుల్! నిన్న మీతో చాలా మాట్లాడాలనుకున్నాను. కానీ మా డాడీ మాట్లాడనివ్వలేదు. నాకు చదువు బుర్రకెక్కడంలేదు. మార్కులు సరిగా రావటం లేదు. నిజమే. దానికి కారణం ఒకటే నాకు మమ్మీ డాడీలంటే ప్రాణం. కానీ వారిద్దరూ ఏనాడూ సరదాగా ఉండరు. రోజూ మా యింట్లో ఓ యుద్ధం జరిగి తీరుతుంది. ప్రతి చిన్న విషయానికి కీచులాడుకుంటారు. బూతులు తిట్టుకుంటారు. అదీ నేను వింటూంటగా తిట్టుకుంటారు. డాడీ సాయంత్రం ఇంటికి రాగానే ఏదో ఒక చిన్న విషయంపై కోపం తెచ్చుకుంటారు. అక్కడి నుండి మొదలవుతుంది. ఒకరి నొకరు తిట్టుకుని చివరకు తిండి కూడా తినకుండా పడుకుంటారు. అది నేను భరించలేను. పొద్దున్న లేవగానే వాళ్ళిద్దరూ మాట్లాడుకోరు. వారిని అలా చూస్తే నాకెంతో ఏడుపొస్తుంది. స్కూలుకు పోగానే, హోమ్ వర్క్ చేయలేదని టీచరు కొట్టడం మాటెలా ఉన్నా, మా ఫ్రెండ్స్ తమ తల్లిదండ్రుల్తో కలిసి తిరిగిన సర్కస్‌లు, సినిమాల గురించి చెప్పినపుడు నాకెంతో బాధ కలుగుతుంది.

అంకుల్, ఇదంతా ఎందుకు రాస్తున్నానంటే నాకో చిన్నారి చెల్లి ఉంది. దాని వయసు ఏడాదిన్నర. అదీ పెద్దదవుతూంది. నా కోరిక ఏమిటంటే కనీసం మా చెల్లికి ఆనందమైన బాల్యం ఇవ్వమని మా తల్లిదండ్రులకు చెప్పండి. దానికి బెటర్ చైల్డ్ హుడ్ ఇస్తే చదువు కూడా బాగా వస్తుంది. దాని ముందు వాళ్ళని తిట్టుకోవద్దని చెప్పండి. ఇకపోతే నేను చావడానికి ప్రయత్నం చేస్తున్నాను. చనిపోతానో లేదో తెలియదు. ఉరివేసుకుంటున్న తాడు ఇది వరకు అమ్మ తనకోసం తయారు చేసుకుంది. ఒకసారి అమ్మ నాన్నలు బాగా కోట్లాడుకున్నారు. అప్పుడు అమ్మ చచ్చిపోదామని ఈ తాడు చేసుకుంది. కాని డాడీ వచ్చి ఆ ప్రయత్నం ఆపాడు. తాడు పక్కన పడేశాడు. నేను దాన్ని దాచుకున్నాను. దాని అవసరం ఈనాడు నాకే వచ్చింది.

మా చెల్లి ముందు వాళ్లిద్దరిని కొట్టుకోవద్దని చెప్తారు కదూ! నేను పైనుండి వాళ్లని చూసి సంతోషిస్తానని చెప్పండి." ఉత్తరం చదవగానే అప్రయత్నంగానే కన్నీటి చుక్కలు ఉత్తరం మీద పడ్డాయి. ఇది అక్షరాలా నిజంగా జరిగిన సంఘటన. అందుకే పేర్లు, ఊరు రాయలేదు.

ఇటీవలి కాలంలో ఇటువంటి సంఘటనలు చాలా జరుగుతున్నాయి. చిన్న పిల్ల ముందు తిట్టుకునే యువ దంపతులకు ఇదొక కనువిప్పు కావాలని రాశాను. పూర్వం తల్లిదండ్రులెవ్వరూ ఇలా తిట్టుకోలేదు. తిట్టుకున్నా బహిరంగంగా జరిగేది కాదు. ఒకవేళ ఏ మామయ్యో, బాబయ్యో, అమ్మమ్మో పక్కకు తీసుకుపోయేవారు. కానీ ఈరోజుల్లో ఉమ్మడి కుటుంబాలు పోయాయి. మైక్రో కుటుంబాలు వచ్చేశాయి. దాంతో పిల్లలకు అన్నీ తెలుస్తున్నాయి. తెలియకపోయినా స్కూల్లో పిల్లల పరిచయాలతో, టెలివిజన్ ఛానెళ్ళ ధర్మమా అని పెద్దల కన్నా ఎక్కువ విషయాలే తెలుసుకుంటున్నారు. కాబట్టి పిల్లలను తీర్చిదిద్దడానికి పెద్దలు ఈ జాగ్రత్తలు తీసుకోవడం ఎంతైనా అవసరం.

పిల్లల ముందు కీచులాడుకోవడం ప్రమాదం అని గుర్తించండి. అవన్నీ మీ ప్రైవేటు రూమ్‌కి పరిమితం.

మీ పిల్లలను ఇతరుల పిల్లలతో పోల్చి, మీ వారిని తక్కువగా చేయకండి. దానివలన వారిలో ఆత్మనూన్యతా భావం (ఇన్‌ఫీరియార్టీ కాంప్లెక్సు) పెరుగుతుంది.

భార్యాభర్తలు మాట్లాడుకోడం మానేయడం మంచిదికాదు. దానివలన పిల్లలు కూడా అలాగే తయారవుతారు. ప్రతి చిన్నదానికీ ఎదుటివారిని అనుమానించే తత్వం అలవాటవుతుంది.

పిల్లలు తప్పుచేసినపుడు తల్లి మందలించినపుడు తండ్రి అడ్డుతగల కూడదు. తండ్రి క్లాసు తీసుకుంటున్నపుడు తల్లి కలగజేసుకోకూడదు. దీనివల్ల పిల్లలకు తల్లిదండ్రులంటే భయం, భక్తి, గౌరవం పెరుగుతాయి.

ఈ చిట్కాలు పాటించి తమ పిల్లలను తీర్చిదిద్దుకున్న తల్లిదండ్రులు ప్రపంచంలో చాలామంది ఉన్నారు. మీరూ వారిలో ఒకరు కావొచ్చు.

అస్సెర్టివ్‌నెస్ (ASSERTIVENESS)

అస్సెర్టివ్‌నెస్, అంటే నిర్మొహమాటంగా చెప్పదలుచుకున్నది సున్నితంగా చెప్పడం అనవసరపు మొహమాటాలకు పోయి, తరువాత ఇబ్బందుల్లో పడడంకన్న ముందే మేల్కొనడం మంచిది. "అంత్య నిష్ఠూరంకన్నా ఆది నిష్ఠూరం మేలు" అని పెద్దలు ఏనాడో చెప్పారు. "DONT SAY YES WHEN YOU WANT TO SAY NO" అనే పుస్తకంలో, మొహమాటం గురించి ప్రస్తావిస్తూ రచయిత అస్సెర్టివ్‌నెస్ గురించి "భారతీయులకు మొహమాటం ఎక్కువ, వారు ఎదుటివారిని అతిగా గౌరవించి చివరకు నష్టపోతారు" అంటూ బ్రిటీషు దొరలను మనం ఎలా నెత్తిమీద ఎక్కించు కున్నామో చెప్పకుండా చెప్పారు.

మొహమాటానికి పోతే
మొదటికే మోసం వస్తుంది.
మన హక్కులేమిటో తెలిసికూడా,
వాటిని అనుభవించకపోవడం
చాతకానితనం.
మన హక్కులను
వినియోగించుకోకపోవడం
ఈ రోజుల్లో పనికిరాదు.
మనలోని జంకు, బిడియం
మొహమాటం విడిచిపెట్టాలి.
ఖచ్చితంగా మాట్లాడేవారిని
గౌరవించేవారున్నారని
మర్చిపోకండి.

కాదని చెప్పటం మీకు తెలుసా?

అసెర్టివ్‌నెస్ అంటే నిర్మొహమాటంగా, నిస్సంకోచంగా, నిర్భయంగా చెప్పదలచుకున్నది సూటిగా, తెలివిగా, నొప్పింపక, తానొవ్వక చెప్పడమే. కేవలం సంభాషణే కాకుండా ప్రవర్తన, వ్యవహార శైలీలో కూడా అసెర్టివ్‌గా ఉండటం వల్ల ప్రశాంతంగా జీవించవచ్చు. వత్తిడికి దూరంగా ఉండవచ్చు. కానీ మనదేశంలో అధికశాతం ప్రజల్లో అసెర్టివ్‌నెస్ లేదు. ఎదుటివాడు నిలువునా దోపిడీ చేస్తున్నా లేదు, కాదు, సారీ, వద్దు అనే మాటలు చెప్పలేక తమలో తామే కుమిలిపోతూ, తనకు తన వారికి హానిచేస్తున్న స్వీయ భక్షకులు మనలో ఉన్నారు.

మొహమాటానికి పోతే మొదటికే మోసం వచ్చిందనే సామెత మనకు తెలిసిందే. మన హక్కులేమిటో మనకు తెలిసికూడా, వాటిని అనుభవించకపోవడం చాతకానితనం. ఎదుటివారు ఏదో అనుకుంటారనీ, నొచ్చుకుంటారనీ, బావుండదనీ, బాధపడతారనీ, మన హక్కులను వినియోగించుకోకపోవడం ఈ రోజుల్లో పనికిరాదు. మొహమాటాన్ని విడిచిపెట్టాలి. అప్పుడు ఎదుటి వారు కూడా మారతారు.

అహంకారం వద్దు - అలుసివొద్దు

కుటుంబ పెద్ద లేదా ఒక సంస్థ యజమాని, తనవారితో మాట్లాడినపుడు అధికార దర్పంతో మాట్లాడటం వల్ల అన్నివేళలా పనులు కాకపోవచ్చు. అలాగే మరీ అలుసిచ్చి మాట్లాడటం వల్ల ఎల్లవేళలా పనులు కావు. ఈ రెండు పద్ధతులకూ మధ్యస్తం గా ఉండేదే అసెర్టివ్‌నెస్. ఉదాహరణకు కాలేజీకి సరిగ్గా వెళ్ళని కొడుకుని "చంపేస్తా! కాల్చేస్తా! కాలేజీకి వెళ్ళు అని అధికార దర్పంతో అన్నా తప్పే, "బాబూ! ప్లీజ్ కాలేజికి వెళ్ళు నాయనా! వెళ్ళకపోతే ఎలా నాన్నా!" అని బతిమాలటం కూడా తప్పే. మొదటి పద్ధతి పాతికేళ్ళ క్రితం, ఇంట్లో ఐదారుగురు పిల్లలున్నప్పుడు అద్భుతంగా పనిచేసేది. ఇంట్లో ఒక్కణ్ణి తిడితే మిగతా వాళ్ళు సెట్ అయిపోయేవారు. ఇప్పటికాలంలో ఒకరిద్దరు పిల్లలున్నవారికి అది పనిచేయదు, అలాగని రెండవ పద్ధతి కూడా అసలు పనిచేయదు. కానీ చాలా కుటుంబాల్లో తల్లులు ఈ రెండవ పద్ధతిని అవలంబిస్తున్నారు. దాంతో పిల్లలు పేట్రేగిపోయి "నాకు స్కూటరు కొనిస్తేనే వెళ్తాను, పాకెట్‌మనీ ఇస్తేనే వెళ్తాను, సెల్‌ఫోను కొనిస్తేనే వెళ్తాను" అంటూ ఎమోషనల్ బ్లాక్‌మెయిలింగు చేస్తున్నారు. కాబట్టి ఈ రెండు పద్ధతులు పనికిరావు. రెండింటికి మధ్యస్తంగా ఉండే మంచి పద్ధతే ఎసర్టివ్‌నెస్.

అలుసిస్తే అంతే సంగతులు

నేనొకసారి ఒక కంపెనీకి "వత్తిడి" గురించి మాట్లాడడానికి వెళ్ళినపుడు మేనేజరు గదిలో కూర్చున్నాను. నా సెమినార్‌లో పాల్గొనే అభ్యర్థులు ఏం చదివారో చెప్పమని ఆయన్ని అడిగాను. ఆయన వెంటనే బెల్ నొక్కారు స్టెనోకొరకు. ఐదు నిమిషాలైనా రాలేదు. మళ్ళీ కొట్టారు. ప్యూను కూడా రాలేదు. మళ్ళీ కొట్టడానికి మొహమాట పడి స్టెనో గదిలోకి ఆయనే వెళ్ళాడు. స్టెనో మరో అమ్మాయితో సీరియస్‌గా పట్టుచీరల గురించి మాట్లాడుతూంది. "ఏవమ్మా! బెల్ కొట్టినా వినబడలేదా?" అనకుండా "చూడుతల్లీ మన అభ్యర్థుల ఎడ్యుకేషనల్ క్వాలిఫికేషన్స్ ఏమిటో పర్సనల్ డిపార్టుమెంటుకి ఫోనుచేసి తెలుసుకో" అని చెప్పి వచ్చి కూర్చున్నారు. తిరిగి నాతో "టీ తాగుతారా? కాఫీ తాగుతారా?" అన్నాడు. "కాఫీ" అన్నాను కానీ, ప్యూనువస్తాడని గ్యారంటీ లేదు. ఆయన బెల్లు మూడుసార్లు కొట్టాడు. ప్యూను రాలేదు. ఆయన మొహంలో రంగులు మారుతున్నాయి. బావుండదని నేనే "నాకు కాఫీ తాగే అలవాటులేదులెండి, ఫరవాలేదు. మనకు కావాల్సిన సమాచారం వచ్చిందేమో చూడండి" అన్నాను. ఆయన బెల్లు మీద చెయ్యి వెయ్యబోయి, ఆగి, తానే లేచి స్టెనో రూములోకి వెళ్ళారు. ఇంకా అక్కడ పట్టుచీరల సంభాషణ కొనసాగుతూంది. అప్పటికీ ఆయన నెమ్మదిగా "చూడమ్మా! పట్టాభిరామ్‌గారు కూర్చున్నారు, వివరాలు తీసుకురా తల్లీ" అన్నాడు తప్పకోపం తెచ్చుకోలేదు. కనీసం కోపం నటించలేదు. ఆమె అతనికి బంధువుకాదు, ఆమెపట్ల అతనికి వ్యామోహం ఉన్నట్లు కూడా లేదు. మరెందుకు అలా ప్రవర్తిస్తున్నారని అనుకుని, అదే అడిగాను. "అబ్బే! ఆమెను ఎందుకు కంగారుపెట్టడం. ఆమె చాలా మంచిది" అని నవ్వలేక నవ్వుతూ అన్నాడు. కానీ ఆయన నుదుటిమీద చెమటలు నేను గమనించాను. వత్తిడి అనుభవిస్తున్నట్లు గుర్తించాను.

"మీ ఆఫీసులో ఎవరికీ వత్తిడి గ్యారంటీగా లేదు. ఎందుకంటే ఇంతమంచి బాస్ ఉన్నాడు. ఆ వత్తిడంతా మీరే భరిస్తున్నారు. మీరు ముందు ఎసర్టివ్‌గా ఉండడం నేర్చుకోండి" అని చెప్పి కొన్ని చిట్కాలు చెప్పి మర్నాడు వస్తారని చెప్పి వచ్చాను.

మర్నాడు నేను వెళ్ళేసరికి, మొత్తం వివరాలు సిద్ధంగా వున్నాయి. నేను వాళ్ళ వయసు వివరాలడిగాను. ఆయన బెల్ కొట్టగానే, స్టెనో, ప్యూను ఇద్దరు తక్కున వచ్చారు, వెనకాలే కాఫీ వచ్చింది. నేనడిగిన వయసు వివరాల గురించి స్టెనోకి చెప్పారు. ఐదు నిమిషాల్లో అవి వచ్చాయి. అందరూ వెళ్ళాకా నవ్వుతూ "నిన్న మీరు చెప్పిన చిట్కాలు పనిచేసాయి. నా దగ్గర ప్యూనుని, స్టాఫ్ ప్యూనుగా పంపించాను. అక్కడ వాళ్ళు వాడిని ఉతుకుతారు. అక్కడి వాడిని ఇక్కడకు మార్చాను. స్టెనోగ్రాఫర్‌ని పిలిచి డిస్పాచ్ సెక్షన్‌కి ట్రాన్స్‌ఫర్ చేస్తాననీ, లేదా రిజైన్ చెయ్యమనీ చాలా కూల్‌గా మీరు చెప్పినట్లే చెప్పాను. పొద్దున్నకి పరిస్థితి ఇంతలా మారిపోతుందని నేనే ఊహించలేదు" అన్నాడు ఆనందంగా.

ఈసారి ఆయన నుదుటిమీద చెమట కాదు, కళ్ళు చెమర్చడం గమనించాను. అసిర్టివ్‌గా ఉండడానికి తన వైఖరిని మార్చుకోవడం వల్ల ఒక్క రోజులో మార్పు సంభవించింది.

మీ సంగతేంటి?

మనం పెరిగిన వాతావరణం తల్లిదండ్రుల మొహమాటాలు, వంశపారంపర్యంగా వచ్చే అతి మర్యాదలు, ఇన్‌ఫీరియార్టీ కాంప్లెక్సు, ఇతర భయాల వల్ల మనం కొన్ని విషయాల్లో జంకుపడుతుంటాం. దానివల్ల పనులు ఆగిపోతాయి. మనం వెనుకపడతాం, మన వెనుకనున్న వారు ముందుకు తోసుకుపోతాడు. కాబట్టి మనలోని జంకు, బిడియం మొహమాటం విడిచిపెట్టాల్సిన సమయమొచ్చిందని గుర్తించండి.

ఖచ్చితంగా మాట్లాడేవారిని గౌరవించేవారున్నారని మర్చిపోకండి. ఇక్కడ 16 ప్రశ్నలున్నాయి. అవి చదివి అవును అయితే ✓ గుర్తు, కాదు అయితే ✗ గుర్తు పెట్టండి.

1. కొత్త వారితో సంభాషణ ప్రారంభించడానికి మీకు జంకు ఉంటుందా?
2. ఆత్మీయులు తప్పు చేసినా విమర్శించడానికి వెనుకాడతారా?
3. ఇంటికొచ్చిన సేల్స్‌గర్ల్ అమ్మే వస్తువుని మొహమాటపడి కొంటూంటారా?
4. అతిథుల ఇంట్లో భోజనం చేస్తున్నప్పుడు అతిగా మొహమాటపడతారా?
5. బ్యాంకులో మీ పని అయిన తరువాత అర్జంటుగా వెళ్ళిపోతూండగా, ఎవరైనా పెన్ను అడిగితే ఇస్తారా?
6. ఒక డిన్నర్‌లో చెంచాతో తినడం ఇబ్బందిగా ఉన్నా, అలాగే తింటారా?
7. మీరు క్యూలో ఉన్నారు. మీ వెనకవాడు ముందుకు తోసుకువస్తే ఊరుకుంటారా?
8. మీకు కోపం బాగా వచ్చినపుడు అది మీరు వ్యక్త పరుస్తారా?
9. మీకు అప్పుకావలసినప్పుడు ఆత్మీయ స్నేహితుడిని అడగడానికి కూడా సంకోచిస్తారా?
10. మీ వద్ద ఒక వస్తువు తీసుకున్న స్నేహితుడు, తిరిగి ఇవ్వకపోతే అడగడానికి సంకోచిస్తారా?
11. ఎవరైనా మిమ్మల్ని అవమానిస్తే, ఇంటి కొచ్చి "అయ్యో నేను ఇలా అనుండాల్సింది" అని అనుకుంటారా?

12. ఒక డిన్నర్లో అందరికీ చికెన్ పెట్టారా, మీకు ఆరోజు శనివారం, అయినా బావుండదని తీసుకుంటారా?

13. ఏదైనా పని మొదలు పెట్టాలంటే పదిమందిని పదేపదే అడిగి దిగుతారా?

14. మీరు ఒక పనికొరకు దాచుకున్న డబ్బుని స్నేహితుడు అడిగితే, ఇష్టం లేకపోయినా ఇస్తారా?

15. మీరు కొత్తవారితో మాట్లాడేటప్పుడు, గోళ్ళు కొరుకుతూ, వేళ్ళు నలుపుకుంటారా?

16. ఎవరైనా విమర్శిస్తే అతిగా బాధపడి కళ్ళనీళ్ళు పెట్టుకుంటారా?

వీటిల్లో "అవును" మూడు దాకా వస్తే ఫరవాలేదు. 5-8 మధ్యలో వస్తే మంచిది కాదు. 9-12 మధ్యలో వస్తే మీరు ఎదుటివారు ఎక్స్‌ప్లాయిట్ చేసే అవకాశం ఇస్తున్నారు. 12 దాటితే గోవిందా! మీరు కష్టాల్లో పడ్డట్టే.

నేటి నుండే అసెర్టివ్‌గా ఉండే ప్రయత్నం ప్రారంభించండి. కనీసం నెలరోజులకయినా మార్పు రావొచ్చు.

ఏ సందర్భంలోనైనా,
ఏవిషయంలోనైనా
ఎదుటివారిని గౌరవించినపుడే,
వారికి విలువ ఇచ్చినపుడే
మీ విలువ పెరుగుతుంది.
అది ఇంట్లో కావచ్చు,
బయట కావచ్చు.
ప్రయత్నించండి.
అపుడు గెలుపు మీది కావొచ్చు,
నాదీ కావొచ్చు. గెలుపు మనదే.

మీరు – మీ కమ్యూనికేషన్

కమ్యూనికేషన్స్ గురించి చదివారు. ఇక మీ కమ్యూనికేషన్స్ ఎలా ఉన్నాయో తెలుసుకోండి. ఇక్కడ 12 స్టేట్‌మెంట్లు ఉన్నాయి. అవి చదివి ఆయాసందర్భాల్లో మీరు ఎలా ప్రవర్తిస్తారో మూడు సమాధానాల్లో ఒకటి టిక్కు పెట్టండి.

1. ఒక పార్టీ లేదా మీటింగులో కొత్తవారిని కలిసినపుడు
   ఎ. నాకు నోరెండిపోతుంది, మాట్లాడలేను.
   బి. వాళ్ళ మాటలే వింటాను తప్ప, మాట్లాడాలని అనిపించదు.
   సి. సరదాగా వాళ్ళతో కలసిపోతాను.

2. ఏదైనా సమావేశంలో మాట్లాడవలసివస్తే
   ఎ. చాలా ఆందోళనగా ఉంటుంది, చేతులు, కాళ్ళు చల్లబడతాయి.
   బి. నా గురించి ఇతరులు ఏమనుకుంటారో అనిపిస్తుంది.
   సి. రిలాక్స్ అవుతూ మాట్లాడతాను.

3. ఒక సభకు ఆలస్యంగా వెళ్ళినపుడు
   ఎ. ఎవరైనా విమర్శిస్తారని కంగారు పడతాను
   బి. నన్ను ఎవరైనా గమనిస్తారేమోనని భయపడతాను
   సి. ఆలస్యానికి క్షమించమని చెప్పి కలిసిపోతాను

4. ఒక పార్టీలో నేను ఏదైనా జోక్ చెప్పాల్సి వస్తే
   ఎ. నా గొంతులో తడి ఆరిపోతుంది. ప్రయత్నించినా చెప్పలేను
   బి. నేను సరిగ్గా చెప్పలేనని అనిపిస్తుంది
   సి. సరదాగా చెప్పగలుగుతాను

5. ఏ సందర్భంలోనైనా నా అభిప్రాయం చెప్పమని అడిగినపుడు
   ఎ. అది వారికి నచ్చదేమోననే ఆందోళనకు గురవుతాను, చెమటలు పడతాయి
   బి. భయపడతాను
   సి. వారికి నచ్చేలా చెప్పగలుగుతాను

6. కొత్తవారింటికి డిన్నర్‌కి వెళ్ళినపుడు
   ఎ. చాలా కంగారుగా, భయంగా ఉంటుంది, ఏమీ తినలేను
   బి. విపరీతంగా మొహమాటపడతాను
   సి. సరదాగా కబుర్లు చెప్తూ కలిసిపోతాను

7. నన్ను నేను కొత్తవారికి పరిచయం చేసుకోవాల్సి వస్తే
   ఎ. విపరీతమైన టెన్షన్‌కి గురవుతాను, నోరెండిపోతుంది
   బి. సరిగా పరిచయం చేసుకోలేను
   సి. నవ్వుతూ పరిచయం చేసుకుంటాను

8. నన్నెవరైనా ఏదైనా ప్రశ్నించినపుడు
   ఎ. చెమటలు పడతాయి, కంగారు పడతాను
   బి. తెలిసినా సమాధానం చెప్పలేను
   సి. సరైన సమాధానం చెప్పగలను

9. నన్నెవరైనా పదిమందిలో విమర్శిస్తే
   ఎ. నాలో నేనే కుమిలిపోతాను
   బి. నా ఖర్మ అని బాధపడతాను
   సి. విమర్శలో నిజం ఉంటే ఒప్పుకుంటాను

10. కొత్తవారు నాతో మాట్లాడుతున్నపుడు
    ఎ. కంగారుగా ఉంటుంది. బుర్ర కేమీ ఎక్కదు. కేవలం తల ఊపుతాను
    బి. వారికి ఏ సమాధానం చెప్పాలో తెలియదు
    సి. చెప్పేది జాగ్రత్తగా వింటాను. అవసరమైతే సమాధానం చెప్తాను

11. ఇతరులు నా నిర్ణయాన్ని కించపరిచినపుడు
    ఎ. ఎంతో బాధతో కుమిలిపోతాను, వారిపైన కసి పెంచుకుంటాను
    బి. నేను కూడా గందరగోళంలో పడతాను
    సి. నా నిర్ణయాన్ని వాళ్ళకు అర్థమయ్యేలా చెప్తాను

12. ఇంటర్వ్యూలాంటి సందర్భం వచ్చినపుడు
    ఎ. భయంతో నుదుట మీద చెమటపడుతుంది. గుండె వేగం పెరుగుతుంది
    బి. నేను సరిగ్గా చెప్పలేనేమోననే కంగారు ఉంటుంది
    సి. అది సమస్యగా భావించను

ఇపుడు మీకు ఎన్ని "ఎ"లు ఎన్ని "బి"లు, ఎన్ని "సి"లు వచ్చాయో లెక్కబెట్టుకోండి.

మీరు గమనించే ఉంటారు. "ఎ"లు చాలా ప్రమాదకరమైనవి. "బి"లు మధ్యస్థంగా ఉంటాయి. "సి"లు నార్మల్. మీరు 15 - 40 ఏళ్ళ మధ్య వయసువారైతే ఎ,బి, సి లు 1,2,9 రావొచ్చు. 40 to 60 మధ్య వారైతే "ఎ"లు రాకూడదు "బి"లు 2 "సి"లు 10 ఉండాలి. 60 పైబడితే ఎ,బి,లు రాకూడదు అన్నీ "సి" లే ఉండాలి. మీలో 50 లోపున ఉండి అన్నీ "సి" లువచ్చినవారు ఉండవచ్చు. అంటే మీ కమ్యూనికేషన్స్ అద్భుతం అనుకోకండి. మీరు మరొకరిని మాట్లాడనివ్వడం లేదన్నమాట.

ఒక వ్యక్తి మరణించి పైలోకానికి చేరుకున్నాడట. యమధర్మరాజు, చిత్రగుప్తుడిని పిలిచి, అతని ఎక్కౌంటు చెప్పమన్నాడు. 'రాజా అతడు 190 పుణ్యాలు, 190 పాపాలు చేసాడు. కాబట్టి స్వర్గం నరకం అనేది అతనే తేల్చుకోవాలి' అని చెప్పాడు. సరేనని ఇద్దరు భటులను ఇచ్చి రెండూ చూపించమన్నారు.

ముందు నరకంలోకి వెళ్ళారు. వెళ్తూనే మంచి రుచికరమైన వంటలు, బిర్యానీ వాసనలు వచ్చాయి. ఇదేదో బాగానే ఉందే అనుకుంటూ ఆ వ్యక్తి లోపలికి ప్రవేశించాడు. అక్కడ ఒక పెద్ద డైనింగ్ టేబుల్ చుట్టూ 50 మంది భోజనానికి కూర్చున్నారు. వాళ్ళంతా కళ్ళు పీక్కుపోయి, పేగులు ఎండి పోయి భయంకరమైన ఆకలితో ఉన్నారు. కొందరు చావుకి సిద్ధంగా ఉన్నట్లున్నారు. అక్కడ మళ్ళీ చావు ఉండదు కాబట్టి నానా యాతనపడుతున్నారు. ఎదురుగా పంచ భక్ష్య పరమాన్నాలున్నా ఎందుకు తినలేక పోతున్నారని దగ్గరికి వెళ్ళి చూసాడు ఆ వ్యక్తి. పాపం వాళ్ళ చేతులకు ఒక మీటరున్న గరిటలు కట్టి ఉన్నాయి. వాళ్ళు ఆహారం తీసుకున్నా అది నోట్లో పెట్టుకోలేరు. అందువల్లే వారు చిక్కి శల్యమవుతున్నారు.

అక్కడినుండి స్వర్గానికెళ్ళారు. అక్కడ కూడా పంచ భక్ష్య పరమాన్నాలు చేతులకు మీటరు సైజున్న గరిటలు కట్టే ఉన్నాయి. కానీ అందరూ ఎంతో ఆరోగ్యంగా ఉన్నారు. బాగా తిని పుష్టిగా ఉన్నారు. ఎలా తింటున్నారని దగ్గరికి వెళ్ళి చూస్తే ఏముంది? వారు ఆహారం తీసుకుని ఒకరికొకరు తినిపించుకుంటున్నారు. వారు భూలోకంలో బతికున్నప్పుడు కూడా మరొకరికి పెట్టారు కాబట్టి స్వర్గానికి వచ్చారు. ఇక్కడికి వచ్చినా అదే పని చేస్తున్నారు. అయితే నరకంలో ఉన్నవాళ్ళకి ఈ చిట్కా తెలియకకాదు. వాళ్ళు చచ్చినా ఇంకొకరికి పెట్టరు అన్నది అక్షరాలా నిజం - నరకంలోని వచ్చినా కూడా వారి బుద్ధి మారదు.

విన్ - విన్ (WIN-WIN)

నేను నెగ్గాలి - మీరు నెగ్గాలి అనే పాలసీ పాటించిన వారు విజయానికి చేరువ కాగలరు. భార్యాభర్తలు, స్నేహితులు, ఉద్యోగులు ఒకరికొకరు గౌరవం ఇచ్చుకున్నప్పుడే ఆ బంధం కలకాలం ఉంటుంది. ఒకరు ఎక్కువ, ఒకరు తక్కువ అనే భావం కలిగినపుడు ఆ కమ్యూనికేషన్స్ దెబ్బతినడం ఖాయం.

ఆ మధ్య నార్త్ ఇండియాలోని ఒక యూనివర్సిటీ అధ్యాపకులకు కమ్యూనికేషన్స్‌లో క్లాసు తీసుకోడానికి నన్ను ఆహ్వానించారు. అక్కడ సమస్యేమిటంటే ప్రొఫెసర్లమధ్య సత్సంబంధాలు లేవు. రెండు కులాలకు సంబంధించిన వైషమ్యాలున్నాయి. డిపార్టుమెంటు హెడ్డు పదవి, రొటేషన్లో ఉంటుంది. ఎవరు హెడ్డుగా వచ్చినా అల్లర్లు ఉండేవి. స్టూడెంట్స్ తిరగబడడం, తిట్టడం, చివరకు వాళ్ళని దింపడం జరిగేది. ఇందులోని అసలు రహస్యమేమిటంటే, ఆ స్టూడెంట్స్‌ని రెచ్చగొట్టేది అక్కడున్న మిగతా ప్రొఫెసర్లే. వారిలో విన్-విన్ వైఖరి లేకపోవడం వల్లే ఎవరికీ మర్యాద లేకుండా పోయింది. అలాకాకుండా ఒకరినొకరు గౌరవించుకుంటే, అధ్యాపకుల విలువ పెరిగేది, విద్యార్థుల్లో భయభక్తులుండేవి. నేను మూడు రోజులపాటు తీసుకున్న శిక్షణా కార్యక్రమం వల్ల తమ తప్పిదాన్ని తెలుసుకోగలిగారు. పరస్పర సహకారం, పదవిని నిర్వహించే వ్యక్తికి గౌరవం ఇవ్వడం, అనవసరపు ఆవేశాలు, ప్రాంతీయ, కుల దురభిమానాలకు దూరంగా ఉండడం వల్ల కలిగే లాభాలు వారు తెలుసుకున్నారు. అంటే ఆ విషయాలు వారికి తెలియక కాదు, అహం అనే ముసుగులో వారు గుర్తించలేకపోయారు. ఆ విషయాన్నే వాళ్ళకు గుర్తుచేయటం జరిగింది. శిక్షణా కార్యక్రమాల వల్ల నూటికి నూరు శాతం కాకపోయినా, చాలామటుకు మార్పు రావడం సత్యం.

జీవితం ఆటకాదు, తెలివైన బిజినెస్ మాత్రమే

"జీవితం ఒక ఆట, ఆనందంగా ఆడండి" అంటారు కొందరు. కానీ ఆటలో ఒకరు నెగ్గుతారు. మరొకరు ఓడిపోతారు. ఓడిపోయినవారు ఊరుకోరుకదా, మళ్ళీ పోరుకి సిద్ధమయి రెండోవారిని ఓడించి తీరుతారు. మళ్ళీ ఓడిపోతే పగలు ద్వేషాలు తప్పవు. ఇది మనందరికీ తెలిసిన విషయమే. ఆనాడు పల్నాడులో కోడిపందాలతో మొదలైన యుద్ధం దగ్గరి నుండి, ఇప్పటి ఇండియా పాకిస్తాన్ క్రికెట్ ఆటల్లో కూడా ఈ వైఖరి గమనిస్తున్నాం.

కాబట్టి "జీవితం ఆటకాదు ఇదొక తెలివైన బిజినెస్" అంటాడు నెపోలియన్ హిల్. అతను రచించిన లా ఆఫ్ సక్సెస్ (LAW OF SUCCESS) , థింక్ అండ్ గ్రోరిచ్ (THINK AND GROWRICH) అనే పుస్తకాలు ఇప్పటికీ అందరికీ ప్రామాణికాలే. ముఖ్యంగా విద్యావ్యాపారాల్లో ఉన్నవారికి, భార్యాభర్తలకు ఇవి అవసరం.

తెలివైన వ్యాపారంలో ఇరువర్గాలకూ నష్టం ఉండదు. ఉదాహరణకు నేనొక వస్తువు 50 రూపాయల ఖర్చుతో తయారుచేసి, మీకు 60/-కి అమ్మాను. నాకు 10 రూపాయలు లాభం వచ్చింది. మీరు దానిని 75 రూపాయలకు అమ్మి 15 లాభం చేసుకున్నారు. అది కొన్నవారు దానిని షాపులో పెట్టి, ప్రచారానికి 10 రూపాయలు ఖర్చుపెట్టి 100కు అమ్మారు. ఇందులో ఎవరూ నష్టపోలేదు. ఈ రోజున ప్రపంచంలో వ్యాపార మంతా ఇలాగే నడుస్తోంది. అప్పడాల నుండి అణు బాంబు దాకా ఇదే పద్ధతి కొనసాగుతోంది. అయితే కొందరు స్వార్థపరులు అత్యాశతో ఎదుటివారిని నష్టానికి గురిచేయడం వల్ల చివరికి అసలైన ఉత్పత్తిదారుడు నష్టపోతున్నాడు. నిపుణులు అలాగే నష్టపోయి దివాళా తీసి ఆత్మహత్యలకు కూడా పాల్పడుతున్నారు. దీనివల్ల బ్రోకర్లు తమ బిజినెస్‌ని శాశ్వతంగా కోల్పోతున్నారని గ్రహించాలి. కాబట్టి వ్యాపారంలో విన్-విన్ పాలసీ చాలా అవసరం. ఆవు పాలు ఇవ్వాలంటే దానికి తగిన గ్రాసం కూడా వెయ్యాలి. దానికి వెనుకాడితే మొదటికే మోసం రావొచ్చు.

కొన్ని గెలుపులు, ఓటమికి దారితీస్తాయి

మనం చేసే వ్యాపారాల్లో, మానవ సంబంధాల్లో విన్-విన్ అవసరం అని అందరూ గుర్తించాలి. కాని పక్షంలో నష్టానికి సిద్ధంగా ఉండాలి. అది ఈరోజు కాక పోవచ్చు. కానీ ఒకరోజు తప్పదు. ఈ లోగా అనుభవించే ఆనందం తాత్కాలికమే, ప్రపంచంలో కొందరు నేతలు తమ ప్రత్యర్థులను జయించడానికి కొంతమంది టెర్రరిస్టులను పోషిస్తారు.

తాత్కాలిక విజయం సాధిస్తారు కానీ ఆ తరువాత ఆ టెర్రరిస్టే వారికి ఎదురుతిరిగి వారిని కూడా నేలమట్టం కావించడం జరిగి తీరుతుంది. మన సంఘంలో కూడా ఒకరిపై కక్ష సాధించడానికి, కిరాయిరౌడీలను పెట్టి హతమార్చడం వంటి సంఘటనలు రాయలసీమలాంటి ప్రదేశాల్లో జరుగుతున్నాయి. హతుడి బంధువులు తిరిగి అదే కిరాయి రౌడీలను వాడుకుని పగతీర్చుకోవడం లేదా? మళ్ళీ తిరిగి వీరు... దీనికి అంతం ఎక్కడుంది? అలోచిస్తే, అభిలాష ఉంటే, ఆచరించాలనే సంకల్పం ఉంటే, సమాధానం గ్యారంటీగా ఉంది. అయితే దానికి కొంత మానవత్వం, దయ, క్షమాగుణం, నమ్మకం అవసరం. కనీసం రాబోయే తరంలో కక్షలు, ద్వేషాలు లేకుండా ఉండాలంటే ఈ జనరేషన్ వారు విశాల హృదయంతో, ముందు చూపుతో ఎమోషన్స్ కంట్రోలు చేసుకుంటే చాలు.

ఏది మంచి పద్ధతి?

స్టీఫెన్ ఆర్ కోవే అనే వ్యక్తి గెలుపు-గెలుపు (విన్ - విన్) గురించి రాస్తూ "ఇది చాలా మంచి పద్ధతి అని చాలామందికి తెలిసినా, అది తప్ప మిగతా వాటిపైనే తమకు తెలియకుండా మొగ్గు చూపుతున్నారు. అది దురదృష్టం" అంటాడు సహజంగా ఇలాంటి వ్యవహారాలు నాలుగురకాలుగా ఉంటాయి.

1. గెలుపు - ఓటమి (WIN-LOSE) : ఇందులో నేను నెగ్గుతాను మీరు ఓడిపోతారు. కానీ మీరు ఊరుకోరు కదా! మళ్ళీ పోరుకి సిద్ధం అయితీరుతారు.

2. ఓటమి - గెలుపు (LOSE-WIN) : ఈసారి నేను ఓడిపోతాను, మీరు గెలుస్తారు. ఐతే నేను చేతులు కట్టుకుని కూర్చోను. మళ్ళీ పుంజుకుంటాను.

3. ఓటమి - ఓటమి (LOSE-LOSE): నేను పుంజుకుంటున్నానని మీకు కూడా తెలుసు కాబట్టి ముందుగానే మీరు కూడా సిద్ధంగా ఉన్నారు. హోరా హోరీ పోటీలో ఇద్దరూ నష్టపోయాం. కానీ విజయానికి ఇవేవీ మార్గాలు కావు.

4. గెలుపు - గెలుపు (WIN-WIN): ఏనాటికైనా, ఏ సందర్భంలోనైనా, ఏవిషయంలోనైనా ఎదుటివారిని గౌరవించినపుడే, వారికి విలువ ఇచ్చినపుడే మీ విలువ పెరుగుతుంది. అది ఇంట్లో కావచ్చు, బయట కావచ్చు. ప్రయత్నించండి. అపుడు గెలుపు మీది కావొచ్చు, నాదీ కావొచ్చు. గెలుపు మనదే.

శ్రోతకానివాడు వక్త కాలేడు

మహావక్త విన్‌స్టర్ చర్చిల్ గురించి తెలియనివారుండరు గొప్ప మేధావి. అద్భుతమైన వక్త. ఆయన ఒక సభలో మాట్లాడుతూ "శ్రోత కాని వాడు వక్తకాలేడు, ఎవరు చెప్పినా వినాలి. ఎంత చెత్తగా చెప్పినా వినాలి. దానివల్ల ఎలా మాట్లాడాలో, ఎలా మాట్లాడకూడదో కూడా తెలుస్తుంది. ఎవరైనా సరిగ్గా మాట్లాడనపుడు "చెప్పావులేవోయ్ చెత్త" అనుకుంటే అతను ఎంత చెత్తగా చెప్పాడో వినలేం. అది మన మనసులో రిజిష్టరు కాలేదుకాబట్టి, రేపు మనం కూడా అలా మాట్లాడవచ్చు, వినడంవల్ల అనేక లాభాలున్నాయనేది అనుభవించినవారికి తెలుసు.

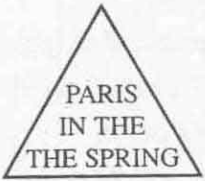
దీనినే చర్చిల్ "We learn How to talk from some persons, and how not to talk from some" అంటాడు.

కమ్యూనికేషన్స్‌లో ఈ మార్పులు అవసరం

1. మీ మాటలో అధికార దర్పం, అనవసరమైన చోట తగ్గించండి. స్వరంతో తేడా ఉండాలి.
2. నా ఇష్టం, నా ఇల్లు, నా హక్కు అనే మాటలు విడిచి చక్కని ప్రత్యామ్నాయ పదాలు వాడండి.
3. "నువ్వు చెత్తగా చేసావు? అనడంకన్నా "నువ్వు ఇంతకన్నా బాగా చెయ్యగలవు" అనండి.
4. మీ కుటుంబ సభ్యులు మీ లోపాన్ని ఎత్తిచూపినపుడు నిజాయితీగా అంగీకరించి, తగినట్లు మారండి.
5. ఆత్మీయుడైన స్నేహితుడితో మీలోని లోపాలను వెంటనే చెప్తూ ఉండమని కోరండి.
6. మీరు చేసినట్లుగా మీరు చేసే పనిని మరొకరు చేయలేరనే భ్రమ నుండి బయటపడండి. ప్రభుత్వ అధికారులు ఒకప్పుడు అలాగే అనుకునేవారు. వాళ్ళ తాతల్లాంటి వాళ్ళు తర్వాత వచ్చారు.
7. మీకు గతంలో ఎవరైనా హాని తలపెట్టినా, మీరు పదవిలోకి వచ్చాకా అదేపని చేస్తే, మీకు, ఇప్పుడున్న కొందరు రాజకీయ నాయకులకు తేడాలేదు. దానివలన ప్రజల్లో చులకన అయిపోతారు.
8. ఇతరులు మీతో ఎలా మాట్లాడితే బావుంటుందనుకుంటారో మీరు కూడా అదే భాష ప్రయోగించండి.
9. చివరిగా ఎంపతీ, అంటే ఎదుటివారి స్థానంలో మీరుంటే ఎలా ఉంటారో ఊహించుకుని మాట్లాడండి.

కళ్ళ భాష

కమ్యూనికేషన్స్‌లో కళ్ళకు ఎంతో ప్రాముఖ్యత ఉంది. ఆ మాటకొస్తే కథల్లో, కవితల్లో, ప్రేమ వ్యవహారాల్లో కళ్ళకు చాలా గొడవుంది. ఇపుడు ఇక్కడ సంగతి వేరు. ఇక్కడ మూడు త్రిభుజాలున్నాయి. వాటిలో ఉన్న అక్షరాలను వెంట వెంటనే చదవండి. చదివింది మళ్ళీ చూడకూడదు సుమా!



చదివారు కదా! మీకు అందులో తప్పేమీ కనపడకపోతే మీరు పప్పులో కాలేసినట్లే. మళ్ళీ చదవండి. ఇప్పుడు కూడా మీకేమి తప్పు అనిపించలేదా? అయితే మళ్ళీ పప్పులో కాలేసారు. ఆఁ! ఇప్పుడు జాగ్రత్తగా చదవండి... చదివారు కదా, మూడింటిలోనూ ఒక్కొక్కపదం ఎక్కువగా ఉంది కదూ! అదే నేత్రభ్రమ అంటారు.